

# Masterthesis

---

## Vastgoedkunde

---

### **Kansen van koopstarters op de woningmarkt**

*In hoeverre is de koopwoningmarkt voor starters anno 2014 toegankelijk in verschillende regio's in Nederland?*

---

Rijksuniversiteit Groningen  
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen  
Master Vastgoedkunde

Auteur: Stefan Anton Hartgers  
Studentnummer: 2236397  
Email: hatges@gmail.com

Datum: 22 augustus 2014

---

*Eerste beoordelaar:*  
dr. M.H. Stijnenbosch

*Tweede beoordelaar:*  
prof. dr. E.F. Nozeman

## Voorwoord

Voor u ligt mijn Masterthesis waar ik de afgelopen maanden aan heb gewerkt. Het leuke aan het schrijven van deze thesis vond ik dat ik zelf tot de doelgroep behoor die centraal staat in dit onderzoek. Veelal hebben Master onderzoeken een onderwerp waarover je alleen kunt communiceren met 'vak-idioten' en mensen die in hetzelfde vakgebied hebben geleerd. Dit onderwerp is echter voor iedereen begrijpelijk en wekt de interesse van veel mensen. Een grote groep mensen in mijn directe omgeving behoort tot de doelgroep en er was interesse in het onderwerp. Dit heeft er dan ook toe geleid dat ik deze periode geen moment als naar heb ervaren.

Een gedegen planning en bovenal een uitstekende begeleider hebben er toe geleid dat ik deze periode zonder stress heb kunnen doorstaan. Hiervoor wil ik mijn begeleider, de heer Stijnenbosch, dan ook hartelijk danken. Van mijn begeleider heb ik continue snelle en zeer heldere feedback gekregen waardoor ik goede stappen kon maken. Ook hebben we het buiten dit onderwerp om over interessante ontwikkelingen op de vastgoedmarkt kunnen hebben. Naast de heer Stijnenbosch wil ik iedereen bedanken die mij op welke manier dan ook heeft geholpen bij de totstandkoming van deze Thesis.

Na de datum onder deze tekst te hebben gezet eindigt mijn studie en zal ik mij volledig kunnen focussen op mijn werk. Uiteraard met deze scriptie en de gehele opleiding als bagage die met regelmaat in- en uitgepakt zal worden.

Stefan Anton Hartgers

Groningen, augustus 2014

## Samenvatting

Als iemand acht jaar geleden zei dat zijn woning 'onder water stond' dan luidde het advies om de loodgieter te bellen. Anno 2014 zal het eerste advies zijn om af te lossen op de hypotheekschuld en te hopen op betere tijden. De woningmarkt heeft een zeer slechte periode doorgemaakt. Woningprijzen zijn gedaald, woningen staan lang te koop en veel huishoudens hebben een hypotheekschuld die veel hoger is dan de woningwaarde. Bij de verkoop van woningen die 'onder water staan' willen verkopers weinig zakken in waarde waardoor woningen van doorstromers moeilijk verkocht worden. Om de woningmarkt weer gezond te maken zijn er tal van nieuwe regels opgesteld die betrekking hebben op de financiering van woningen. Deze nieuwe regels hebben weerslag op woningkopers, in het bijzonder op starters op de woningmarkt. Uit veelvuldig onderzoek blijkt dat zij een essentiële rol vervullen bij het al maar uitblijvende herstel van de woningmarkt. Starters zorgen voor doorstroming en het is dan ook van groot belang dat zij de woningmarkt kunnen (blijven) betreden.

De vraag is echter of starters de koopwoningmarkt nog wel kunnen betreden na alle nieuwe regels op de hypotheekmarkt. Er moet verplicht worden afgelost, studieleningen worden meegewogen, kosten koper kan in de toekomst niet hypotheekair worden gefinancierd. Daarnaast werkt de arbeidsmarkt niet mee. Er worden nagenoeg geen vaste contracten meer verstrekt, iets waar hypotheekverstrekkers zeer veel waarde aan hechten. In dit onderzoek is gekeken of de woningmarkt anno 2014 nog toegankelijk en betaalbaar is voor starters in verschillende regio's in Nederland.

Basis voor de betaalbaarheid van woningen is in dit onderzoek de woonlastenquote, zoals het Nibud en eerdere onderzoeken hanteren. Zodra de woonlastenquote bij een bepaalde woning hoger is dan 0,35 dan wordt de woning in dit onderzoek als niet betaalbaar beschouwd. De kenmerken en woonwensen van starters die een woning willen kopen zijn onderzocht door middel van het WoOnonderzoek 2012. Op basis van kenmerken, waaronder leeftijd, is een gemiddeld inkomen toegekend op basis van cijfers van het CBS. Het inkomen en de woonlastenquote zijn vervolgens gebruikt om de leencapaciteit van starters te bepalen. Dit is vervolgens afgezet tegen het woningaanbod in Nederland. Hierin is onderscheid gemaakt in nieuwbouwwoningen (Monitor Nieuwe Woningen) en bestaande woningen (NVM database). Het absolute en reële aanbod betaalbare woningen is vervolgens per provincie in Nederland bepaald.

De positie van koopstarters blijkt de laatste jaren sterk verslechterd. Het aanbod woningen dat aansluit bij de woonwens lijkt overeen te komen. Echter, sluit het aanbod woningen dat de starter daadwerkelijk kan betalen niet aan. De nieuwe regels op de hypotheekmarkt hebben grote gevolgen. Door het verplicht aflossen is de leencapaciteit voor de gemiddelde koopstarter ruim veertien procent afgenomen. Daarbij komt nog een voor oud-studenten een negatief effect van een studielening. Een gemiddelde studielening heeft een negatief effect van ruim zes procent op de leencapaciteit. Doordat er weinig vaste contracten worden verstrekt heeft een starter in de eerste drie jaren van zijn werkcarrière vrijwel geen mogelijkheid om een woning te kopen. Er zijn echter wel regionale verschillen. In de Noordelijke provincies zijn er zeker kansen voor starters om verschillende typen woningen te kopen. In de Randstad is de woningmarkt daarentegen zeer beperkt toegankelijk. Het

betaalbare aanbod is laag en starters zij kunnen alleen appartementen kopen. Nieuwbouwwoningen zijn voor starters vrijwel geen optie. Het totale aanbod is laag en het gedeelte dat daarvan betaalbaar is voor starters is vrijwel nihil in heel Nederland.

De woningmarkt moet uit het slop komen en volgens onderzoeken spelen starters hierbij een essentiële rol. Starters worden momenteel zo erg beperkt door interventies op de hypotheekmarkt waardoor een goed herstel van de woningmarkt mogelijk lang uit kan blijven. Er wordt een woningtekort voorzien in de nabije toekomst en dus zal er meer nieuwbouw moeten plaatsvinden. Hierbij moet niet alleen gekeken worden naar woonwensen maar ook de kloof tussen aanbod en *betaalbaar* aanbod moet weggenomen worden. Ontwikkelaars zullen opnieuw moeten bepalen wat het budget van een koopstarter is en hierop moeten ontwikkelen. Dit onderzoek kan daar mogelijk leidraad in zijn. Een belangrijke factor bij bepaling van de prijs van een nieuwbouwwoning is de grondprijs. Grondprijzen zullen opnieuw onder de loep moeten worden genomen en waar mogelijk moeten oplossingen komen om grondprijzen te kunnen verlagen.

Veel bestaande woningen staan 'onder water' waardoor prijzen hoog blijven en buiten het bereik van de koopstarter vallen. Hiervoor zullen aanvullende oplossingen moeten komen waardoor verkopers hun woningen toch tegen betaalbare prijzen aanbieden. Hierdoor kunnen de woningen wel binnen het budget van starters vallen.

# Inhoudsopgave

<b>SAMENVATTING .....</b>	<b>3</b>
<b>INHOUDSOPGAVE.....</b>	<b>5</b>
<b>1. ONDERZOEKSOPZET .....</b>	<b>7</b>
1.1 AANLEIDING .....	7
1.2 CONCEPTUEEL MODEL.....	9
1.3 PROBLEEM- DOEL- VRAAGSTELLING .....	9
1.4 MAATSCHAPPELIJKE- EN WETENSCHAPPELIJKE RELEVANTIE.....	11
1.5 LEESWIJZER.....	11
<b>2. THEORETISCH KADER.....</b>	<b>12</b>
2.1 WIE IS DE STARTER?.....	12
2.2 VERHUISTHEORIEËN.....	12
2.3 WONINGMARKT EN HYPOTHEEKMARKT.....	14
2.4 BETAALBAARHEID EN TOEGANKELIJKHEID WONINGMARKT .....	16
2.5 POSITIE STARTER IN HET VERLEDEN.....	18
2.6 CONCLUSIE .....	19
<b>3. KOOPWONINGMARKT IN BEELD .....</b>	<b>21</b>
3.1 INLEIDING.....	21
3.2 GESCHIEDENIS VAN DE WONINGMARKT.....	21
3.3 WONINGAANBOD .....	22
3.4 AANTAL VERKOCHTE WONINGEN.....	24
3.5 WONINGPRIJZEN .....	25
3.6 WONINGEN ONDER WATER.....	26
3.7 CONCLUSIE .....	27
<b>4. KOOPSTARTER IN BEELD.....</b>	<b>27</b>
4.1 INLEIDING.....	27
4.2 DE KOOPSTARTERS .....	28
4.3 CONCLUSIE .....	30
<b>5. DE HYPOTHEEKMARKT IN BEELD .....</b>	<b>31</b>
5.1 INLEIDING.....	31
5.2 VERANDERINGEN OP DE HYPOTHEEKMARKT.....	31
5.3 UITGANGSPUNTEN BEREKENING GEVOLGEN VERANDERINGEN HYPOTHEEKMARKT .....	33
5.4 GEVOLGEN VAN DE VERANDERINGEN OP DE HYPOTHEEKMARKT .....	34
5.5 CONCLUSIE .....	36
<b>6. TOEGANKELIJKHEID KOOPWONINGEN VOOR STARTERS .....</b>	<b>37</b>
6.1 INLEIDING.....	37
6.2 TOTAAL AANBOD WONINGEN .....	37
6.4 AANBOD BESTAANDE WONINGEN BINNEN WOONWENS.....	39
6.5 AANBOD BESTAANDE WONINGEN PER TYPE WONING.....	40
6.6 CONCLUSIE .....	41
<b>7. BETAALBAARHEID KOOPWONINGEN IN NEDERLAND .....</b>	<b>42</b>
7.1 INLEIDING.....	42

7.2 AANBOD BETAALBARE NIEUWBOUWWONINGEN .....	43
7.3 AANBOD BETAALBARE BESTAANDE WONINGEN .....	44
7.4 AANTAL BETAALBARE WONINGEN PER TYPE WONING .....	45
7.5 BETAALBARE WONINGEN TEN OPZICHTE VAN VOORRAAD EN BEVOLKINGSAANTAL .....	46
7.6 CONCLUSIE .....	47
<b>8. CONCLUSIES &amp; AANBEVELINGEN.....</b>	<b>48</b>
<b>ZELFREFLECTIE .....</b>	<b>51</b>
<b>BRONVERMELDING .....</b>	<b>52</b>
<b>BIJLAGEN.....</b>	<b>55</b>
<b>BIJLAGE 1 LIJST VAN TABELLEN EN FIGUREN .....</b>	<b>56</b>
<b>BIJLAGE 2 MAXIMALE KOOPPRIJS BIJ AFLOSSINGSVRIJE HYPOTHEEK.....</b>	<b>58</b>
<b>BIJLAGE 3 MAXIMALE KOOPPRIJS BIJ ANNUÏTEITENHYPOTHEEK .....</b>	<b>59</b>
<b>BIJLAGE 4 MAXIMALE KOOPPRIJS BIJ STUDIELENING .....</b>	<b>60</b>

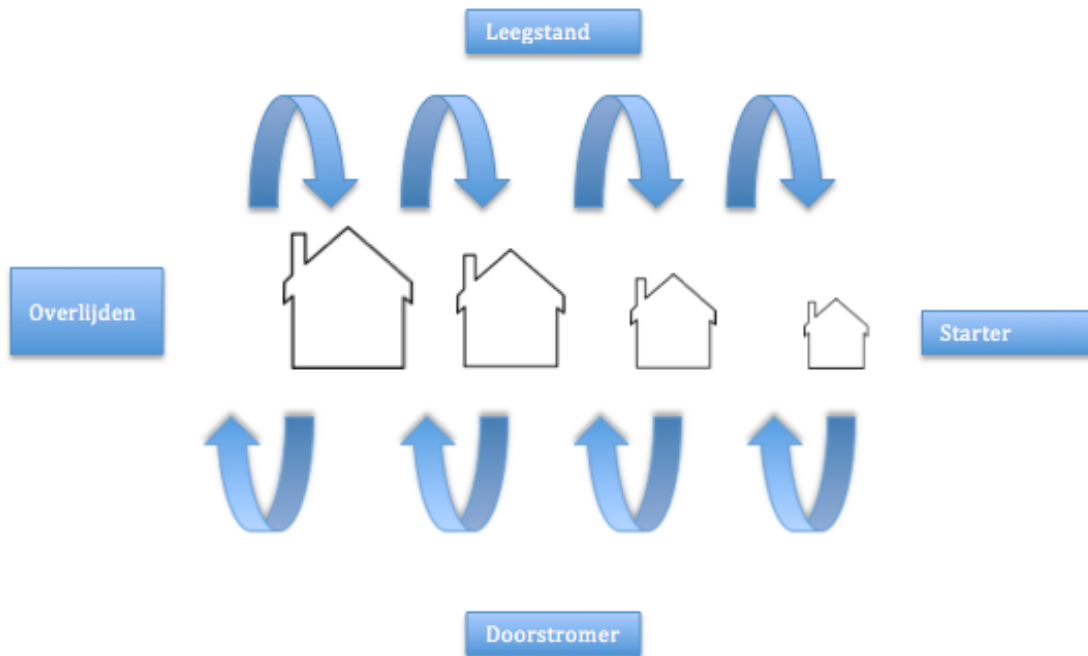
# 1. Onderzoeksoopzet

## 1.1 Aanleiding

Sinds het begin van de crisis in Nederland wordt de situatie op de woningmarkt in de kranten dagelijks aangehaald. Sinds 2008 is er sprake van een negatieve teneur op de Nederlandse woningmarkt. Cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) laten zien dat de huizenprijzen sinds 2007 maar liefst 13,5% zijn gedaald (CBS, 2014).

De groep starters op de woningmarkt trekt de laatste jaren veel aandacht. Deze groep heeft een beperkt inkomen doordat zij veelal aan het begin van hun werkcarrière staan. Dezelfde groep wordt als belangrijke schakel gezien voor het herstel van de woningmarkt. Zodra starters bereid zijn, en de mogelijkheid hebben, om een woning te kopen, zal de doorstroming op de woningmarkt weer op gang komen. Zij kopen namelijk of een nieuwe woning of een bestaande woning. Als zij een bestaande woning kopen, wordt een reeks verhuizingen op gang gebracht, doordat de eigenaar van de nieuw betrokken woning eveneens een stap maakt naar een nieuwe woning (Chase, 1991). Deze verhuisketen ontstaat wanneer een huishouden de woningmarkt betreedt en eindigt wanneer een koper een woning achterlaat voor een nieuwe bewoner, die geen woning achterlaat (figuur 1).

Figuur 1 verhuisketen



Bron: Chase, 1991

Schilder & Conijn (2013b) schrijven in een recent onderzoek dat er momenteel nog wel starters zijn die de woningmarkt betreden, maar dat er een probleem is bij de doorstromers. Dit kan er op duiden dat de starters die wel een woning kopen niet de woningen van potentiële doorstromers kopen maar voornamelijk nieuwbouwwoningen. Een andere mogelijkheid is dat de groep starters die momenteel de (koop)woningmarkt betreedt oude huurwoningen koopt, wat ook niet leidt tot doorstroming op de koopwoningenmarkt. Schilder en Conijn (2013a) geven tevens aan dat het een goed moment is om een woning te kopen. Argumenten die worden gegeven zijn dat de huizenprijzen de laatste jaren sterk gedaald zijn en de hypotheekrente momenteel erg laag is. Zij maken echter duidelijk onderscheid tussen betaalbaarheid en bereikbaarheid van koopwoningen. Zij stellen dat naast de mogelijkheid om een last te kunnen dragen (betaalbaarheid) de betreffende hypotheek ook daadwerkelijk moeten worden aangeboden (bereikbaarheid).

Omdat starters veelal gebruik maken van een hypotheek is de betaalbaarheid afhankelijk van vele factoren. Hypotheekverstrekkers nemen tal van factoren mee in de bepaling van de hoogte van de hypotheek die verstrekt kan worden. Basis voor de hoogte van het hypotheekbedrag vormt het woonlastenpercentage vastgesteld door het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting (NIBUD). Uit de Gedragscode Hypothecaire Financieringen (De Nederlandse Vereniging van Banken, 2012) valt op te maken dat o.a. de huidige rente, te betalen aflossing en premies voor levensverzekeringen belangrijk zijn bij berekening van de hypotheeklasten. Een hypotheekaanvraag wordt tevens beoordeeld op basis van de financiële positie van de aanvrager en de waarde van het aangeboden registergoed (onderpand). Bij de financiële positie van de aanvrager staat het inkomen centraal. Bij ondernemers kunnen de inkomsten van de laatste drie jaren worden gemiddeld. Naast de hoogte van het inkomen dat een mate van zekerheid biedt, is de aard van het arbeidscontract van belang. Een vast contract geeft meer zekerheid dan een flexibel- of jaarcontract.

Op het gebied van volkshuisvestingsbeleid heeft het kabinet in 2011 plannen opgesteld om 1,8 miljoen huurwoningen van corporaties te verkopen. Naast het feit dat hierdoor de doorstroming beperkt wordt, stelt Hugo Priemus dat hierdoor de huizenprijzen een dieptepunt zullen bereiken. Dit komt doordat de prijs van de corporatiewoningen op 90% van de WOZ-waarde wordt vastgesteld (Volkskrant, 2011). Dit is mogelijk, omdat minister Blok van Wonen regels op heeft gesteld, waardoor woningcorporaties hun huurwoningen met maximaal 25% korting kunnen verkopen (Vastgoedmarkt, 2013). Doel is de corporaties van liquide middelen te voorzien. Echter, wordt gevreesd dat hierdoor ernstige verstoring van de woningmarkt ontstaat (Vereniging Eigen Huis, 2012). Huizenbezitters kunnen met hun vraagprijs niet op tegen de 'dumpprijzen' van woningcorporaties.

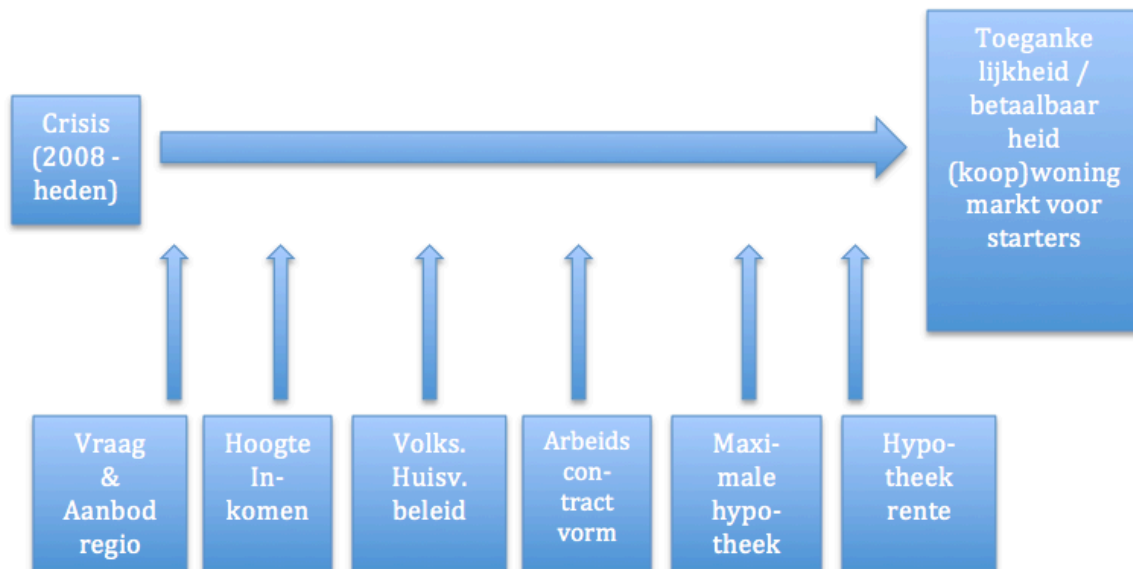
Brounen & Jong-Tennekes (2012) schrijven dat vóór het aanbreken van de crisis in 2008 (koop)starters betrokken waren bij 47% van de woningtransacties. Doorstromers willen vaak eerst de zekerheid dat ze hun eigen woning verkopen, voordat zij overgaan tot de koop van een nieuwe woning. Zolang dit principe van kracht blijft en als starters niet bereid zijn of instaat zijn bestaande koopwoningen te kopen zal de woningmarkt moeilijk op gang kunnen komen (Van Hoek & Koning 2012).



## 1.2 Conceptueel model

De laatste jaren hebben er veel veranderingen plaatsgevonden die betrekking hebben op de positie van starters op de woningmarkt. Het kopen van een eerste woning is momenteel zeer gunstig. Er moet dan wel een match zijn tussen vraag en aanbod. De voornaamste belemmering voor starters om een woning te kopen is het al dan niet verkrijgen van de gewenste financiering (Ortalo-Magne & Rady, 2006 en Schilder & Conijn, 2013a). Dit leidt tot het volgende conceptuele model (figuur 2).

Figuur 2 conceptueel model



## 1.3 Probleem- doel- vraagstelling

Uit paragraaf één blijkt de ernst van de situatie op de Nederlandse woningmarkt en de belangrijke rol die starters kunnen spelen in het herstel. De laatste jaren is er vanuit het Nederlandse beleid veel veranderd in de regelgeving omtrent de financiering van woningen.

Uit dit onderzoek moet blijken in hoeverre de koopwoningmarkt toegankelijk is voor starters. Daarbij worden een aantal mogelijke interventies in acht genomen.

### Probleemstelling

Bovenstaande informatie leidt tot de volgende probleemstelling die centraal staat in dit onderzoek:

*Er is weinig tot geen inzicht in de daadwerkelijke toegankelijkheid en betaalbaarheid van de koopwoningmarkt voor starters anno 2014.*

### Doelstelling

Bovenstaande probleemstelling leidt tot de volgende doelstelling die centraal staat in dit onderzoek:

*Meer inzicht verschaffen in de daadwerkelijke toegankelijkheid en betaalbaarheid van de koopwoningmarkt voor starters anno 2014.*

### **Vraagstelling en methodiek**

Het onderzoek is opgedeeld in een hoofdvraag. Door middel van beantwoording van de deelvragen moet de hoofdvraag uiteindelijk beantwoord worden:

#### Hoofdvraag:

*Is de koopwoningmarkt voor starters in verschillende regio's in Nederland anno 2014 toegankelijk en betaalbaar?*

#### Deelvragen:

- 1. Hoe heeft de koopwoningmarkt zich de afgelopen jaren ontwikkeld?*
- 2. Wat zijn de kenmerken van starters op de Nederlandse koopwoningmarkt?*
- 3. Wat zijn de gevolgen van de nieuwe regels op de hypotheekmarkt voor de betaalbaarheid van koopwoningen voor starters?*
- 4. Hoe kenmerkt zich het aanbod bestaande- en nieuwbouwwoningen in verschillende regio's in Nederland?*
- 5. In hoeverre is er verschil in betaalbaarheid van koopwoningen voor starters in verschillende regio's in Nederland?*

### **Bijdrage van het onderzoek**

Starters hebben in eerder onderzoek met regelmaat centraal gestaan (Chase, 1991; Ortalo-Magne & Rady, 2006; Priemus, 2012). In het tweede hoofdstuk zal naar voren komen welke bestaande literatuur er beschikbaar is over starters en verhuisgedrag. Met dit onderzoek moet opnieuw de positie van starters op de koopwoningmarkt worden bekeken. Wat voorheen niet onderzocht is en wat dit onderzoek onderscheidt, is dat het de gevolgen van interventies voor koopstarters in kaart brengt en daarmee opnieuw de positie van koopstarters bepaalt. Dit geldt niet alleen voor interventies onafhankelijk van elkaar maar ook de opeenstapeling van interventies. De aanvulling op het bestaande onderzoek is dat de effecten van de verschillende maatregelen voor de positie van de koopstarter in de diverse regio's worden doorberekend.

### **Beschrijving type onderzoek**

Uitkomsten moeten worden bepaald middels een toetsend onderzoek. Op basis van literatuur en marktcijfers moet bepaald worden in hoeverre de koopwoningmarkt betaalbaar is voor starters anno 2014. Dit zal getoetst worden op basis van de bestaande literatuur, op basis van formules gebruikt in bestaande literatuur en eigen opgestelde formules en op basis van actuele marktcijfers. Door zo te werken is er aansluiting met bestaande rekenmodules waardoor er geen discrepantie zal ontstaan met eerdere publicaties (noem een paar publicaties). Daardoor wordt voorkomen dat er verschillen in interpretatie kunnen ontstaan.

## 1.4 Maatschappelijke- en wetenschappelijke relevantie

Deze paragraaf beschrijft de maatschappelijke- en wetenschappelijk relevantie van dit onderzoek. Dit onderzoek is voor beide aspecten relevant.

### Maatschappelijke relevantie

In de levenscyclus heeft iedereen te maken met de woningmarkt. 'Beschutting' valt onder de eerste levensbehoefte en het is dan ook van zeer groot belang dat ieder individu de mogelijkheid heeft tot beschutting en dus tot een woning op de woningmarkt. Vele stakeholders hebben belang bij een gezonde woningmarkt, zowel vanuit financieel als politiek opzicht. De laatste jaren zijn er vanuit beleid veel regels aangescherpt omtrent de financiering van woningen. In de basis ter bescherming van het individu. Echter, mogelijk zijn deze regels te ver doorgevoerd waardoor het toetreden tot de woningmarkt niet langer haalbaar is. Hier wordt later in dit onderzoek verder op ingegaan. Beleggers, bouwers en projectontwikkelaars hebben baat bij dit onderzoek, omdat zij allen afhankelijk zijn van een gezonde woningmarkt. Indien het aanbod van nieuwbouwwoningen niet langer 'matcht' met de vraag moet er mogelijk verandering komen in het aanbod. Bouwers en ontwikkelaars moeten mogelijk ander aanbod genereren. Indien lokale gemeenten concluderen dat een koopwoning in de betreffende gemeente niet haalbaar is voor starters kan dit grote gevolgen hebben voor de vestiging van nieuwe bewoners. Dit kan zelfs invloed hebben op de (vestiging van) bedrijvigheid.

### Wetenschappelijke relevantie

In de huisvesting theorieën die in het volgende hoofdstuk worden toegelicht, ligt het accent voornamelijk op de doorstroming en verhuizingen. Doorstroming ontstaat echter alleen indien een huidige eigenaar zijn woning kan verkopen. De eerste doorstromer in de lijn van verhuizingen zal in de meeste gevallen zijn woning moeten verkopen aan een starter. Voor de crisis waren starters betrokken bij een groot deel van de woningtransacties en in eerder onderzoek wordt het belang van starters op de woningmarkt vermeld (Brounen & Jong-Tennekes, 2013; Van Hoek & Koning, 2012). Er hebben veel veranderingen plaatsgevonden op de hypotheekmarkt. Deze hebben gevolgen voor de starter. Gezien het belang van de starter op de woningmarkt is het wetenschappelijk relevant om de positie van de starter op de woningmarkt te onderzoeken.

## 1.5 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk wordt de literatuur beschreven die betrekking heeft op starters, verhuizingen, de woningmarkt en de financiering omtrent de woningmarkt. Hoe wordt een starter precies omschreven en wat zet een starter aan tot de keuze om voor het eerst te gaan verhuizen? In het daaropvolgende hoofdstuk worden de ontwikkelingen op de woningmarkt beschreven. Hoofdstuk vier beschrijft de kenmerken van de starters. Belangrijke kenmerken zijn bijvoorbeeld leeftijd, inkomen en samenstelling van het huishouden. In hoofdstuk vijf wordt beschreven welke gevolgen de veranderingen in de regelgeving omtrent de financiering van woningen heeft voor de betaalbaarheid van woningen voor starters. Hoofdstuk zes gaat in op het aanbod van woningen voor starters. Hieruit moet blijken of er sprake is van een (mis)match op de Nederlandse woningmarkt. In hoofdstuk zeven wordt beoordeeld of er in verschillende regio's in Nederland verschillen zijn in de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de woningmarkt. In het laatste hoofdstuk zijn de conclusies van dit onderzoek beschreven met daarbij mogelijke aanbevelingen voor verder onderzoek.

## 2. Theoretisch kader

### 2.1 Wie is de starter?

De termen starter en woningmarkt zijn ruime begrippen welke verwarring kunnen veroorzaken. In de literatuur valt onder de woningmarkt zowel de huur- als koopsector. Met starter wordt een individu of huishouden bedoeld die niet eerder een zelfstandige woning heeft bewoond. Dit kan zowel in de huur- als koopsector het geval zijn (Brounen & Neuteboom, 2009). De koopstarter die in deze thesis centraal staat wordt omschreven als een individu of huishouden die voor het eerst een woning wenst te kopen. Hierbij kan het zijn dat de betreffende persoon eerder een zelfstandige huurwoning heeft bewoond.

### 2.2 Verhuistheorieën

Ieder persoon volgt een bepaald levenspad en in de meeste gevallen wordt hij of zij een starter op de woningmarkt. Dit kan zijn op de huurmarkt maar ook op de koopwoningmarkt. In het verleden is veel onderzoek gedaan naar beweegredenen van individuen of huishoudens om over te gaan tot een verhuizing. Dit kan zijn de verhuizing als starter naar een eerste woning of als doorstromer naar een nieuwe woning. Basis reden is 'om de woonsituatie beter in overeenstemming te brengen met het aspiratiebeeld van de bewoner' (Priemus, 1984). In het leven zijn er veel ontwikkelingen die het aspiratiebeeld in een bepaalde levensfase kunnen beïnvloeden. Leidinggevende theorieën in het onderzoek naar residentiële verhuismobiliteit zijn: de *life cycle* theorie, de *stress-threshold* theorie en de *life course* theorie (van Domselaar, 2013)

#### **Life cycle theorie**

Elk mens doorloopt in zijn of haar levens een aantal levensfasen. Elke fase kent zijn eigen manier van leven en de behoeften die daar bij horen. Rossi (1955) deed als één van de eersten onderzoek naar verhuisgedrag. Hij wist verschillende fasen in de levenscyclus te koppelen aan de woningbehoefte. Dit leidde tot de life cycle theorie. Elke fase in het leven kent een andere behoefte aan woonruimte. Zodra een huishouden een stap maakt naar een nieuwe levensfase (bijvoorbeeld komst kinderen) voldoet de woonsituatie mogelijk niet meer aan de gewenste situatie. Verandering in omvang, samenstelling en woonvoorkeuren van huishoudens zijn gecorreleerd aan verschillende fasen in de levenscyclus (Morrow-Jones & Wenning, 2005). Uitgaande van de stelling van Priemus (1984) dat mensen streven om de woonsituatie in overeenstemming te brengen met het aspiratiebeeld zal de overgang naar een nieuwe levensfase aanzet kunnen geven tot verhuizing. Starters op de koopwoningmarkt kunnen zich in verschillende fasen begeven. Bijvoorbeeld de stap naar samenwonen, komst van kinderen of van studeren naar werken en wanneer een zelfstandige woonruimte gewenst is.

### **Stresshold theorie**

Naast het betreden van een nieuwe levensfase speelt de mate van ontevredenheid ook een rol bij de verhuiscgeneigdheid. Indien de huidige woonsituatie niet meer overeenkomt met de behoefte ontstaat er 'stress'. De mate van stress bepaalt de mate van geneigdheid tot verhuizen. Pas als een bepaalde drempel van ontevredenheid wordt overschreden, overwegen mensen te verhuizen (Wolpert, 1966; Brown & Moore, 1970; Priemus, 1984). Bij starters geldt dat de 'stress' in twee situaties kan ontstaan. Ofwel, de starter woont in een huurhuis dat niet langer voldoet aan de woonwensen. Ofwel, de starters woont in het ouderlijk huis en wenst zelfstandigheid.

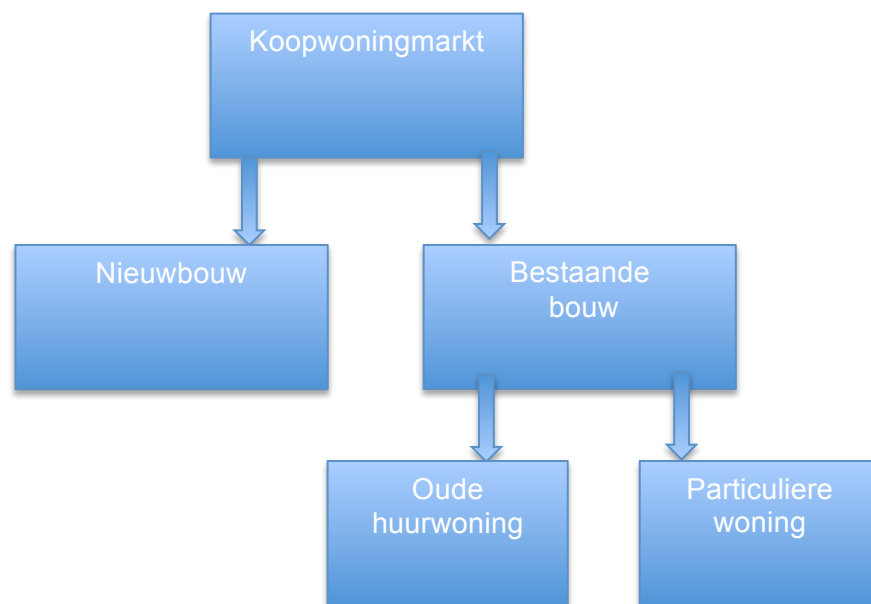
### **Life course theorie**

De derde theorie benadert verhuiscgeneigdheid voornamelijk vanuit veranderingen en gebeurtenissen in de levensloop. Binnen deze theorie worden verschillende parallele trajecten onderscheiden waaronder leeftijd, huishoudsamenstelling, arbeidscarrière en wooncarrière. Indien er op deze trajecten een gebeurtenis plaatsvindt veroorzaakt dit een 'trigger'. Deze trigger(s) kunnen aanleiding geven tot een verhuizing. Naast deze gebeurtenissen spelen andere factoren een rol. Individuele hulpbronnen spelen een belangrijke rol. Hieronder vallen bijvoorbeeld opleiding, werk en inkomen. De woningmarkt situatie en de conjunctuur spelen tevens een rol. Laagconjunctuur leidt tot een afname van investeringen waaronder woninginvesteringen. Gebeurtenissen in de levensloop van starters kunnen zijn dat er gezinsuitbreiding aanstaande is of dat de starter is afgestudeerd en een baan vindt. Daarnaast kan het ook zijn dat een variabel contract van een werknemer wordt omgezet in een vast contract. Dit vergroot de kansen op een financiering wat eveneens een 'trigger' kan opleveren.

### 2.3 Woningmarkt en hypotheekmarkt

Bij de keuze voor een koopwoning hebben starters de keuze uit een bestaande woning en een nieuwbouwwoning. Bij koop van een bestaande woning is overdrachtsbelasting verschuldigd, dit is bij nieuwbouw niet het geval. Per 1 juli 2011 is bepaald dat het percentage overdrachtsbelasting tijdelijk is verlaagd van zes naar twee procent (De Jager 2011, brief aan de Tweede Kamer). Inmiddels is deze verlaging definitief. Het aanbod in de bestaande bouw kan opgedeeld worden in aanbod van woningen voor particuliere doorstromers en aanbod van oude huurwoningen van corporaties (figuur 3). Indien een starter kiest voor een woning van een doorstroomer dan blijft de verhuisketen in stand. Kiest een starter voor een nieuwbouwwoning dan ontstaat er geen nieuwe verhuisketen.

Figuur 3 typen aanbod van woningen voor starters op de woningmarkt



Bij de koop van een woning sluiten kopers veelal een hypotheek af om de woning te financieren. In Nederland waren er verschillende soorten hypotheek verkrijgbaar (figuur 4). Elke hypotheek heeft zijn eigen kenmerken en voor- en nadelen (AFM, 2013).

**Figuur 4 meest voorkomende hypotheekvormen in Nederland**

Type hypotheek	Kenmerken
Aflossingsvrije hypotheek	Geen aflossing Vaak in combinatie met andere hypotheekvorm
Annuïteitenhypotheek	Iedere maand aflossing en rente Bedrag blijft elke maand gelijk
Lineaire hypotheek	Maandlasten nemen door aflossing af
Beleggingshypotheek	Aflossing pas aan het einde van de looptijd Risico groot in geval tegenvallende beursresultaten
Spaarhypotheek	Aflossing aan het einde van de looptijd Iedere maand wordt bedrag gespaard op rekening

Bron: AFM, 2013

In vergelijking met andere landen hebben Nederlandse huishoudens een hoge hypotheekschuld. Hoge hypotheekschulden en dalende huizenprijzen leiden naar verwachting tot betalingsproblemen. Tot op heden is dit nog enigszins meegevallen. Reden hiervoor is dat Nederlandse huishoudens relatief veel vermogen hebben. Interventies op de woningmarkt zoals hypotheekrente aftrek liggen hieraan ten grondslag. Indien er sprake is van hypotheekrente aftrek is het veelal onaantrekkelijk om spaargeld in te leggen bij de koop van een woning.

Er is een specifieke groep die een uitzondering op de regel is. Dit zijn jonge huishoudens die tijdens 'de piek' van de huizenmarkt een woning hebben gekocht. Zij hebben veelal een hoge potentiële restschuld, weinig spaargeld en hebben veel geleend ten opzichte van hun inkomen. De Argumentenfabriek (2012) heeft op verzoek van Vereniging Eigen Huis een analyse gemaakt van de financiering van de koopwoningmarkt in Nederland. In 2011 bedroeg de totale hypotheekschuld 665 miljard euro. Dit is een flinke stijging ten opzichte van 298 miljard in 2000. Dit betreft circa 110% van het Bruto Binnenlands Product. Voornaamste reden van de stijging is dat steeds meer mensen een eigen huis kopen. In het jaar 2000 was 52,6% van de woningvoorraad een koopwoning, in 2011 was dit 59,7%. Doordat de huizenprijzen stegen, steeg eveneens de totale hypotheekschuld. Bijkomende oorzaken zijn dat de Loan to Value (LTV) bij aanschaf van de woning steeg en dat mensen weinig aflosten door de gekozen hypotheekvorm zoals aflossingsvrije hypotheek of de beleggingshypotheek.

## 2.4 Betaalbaarheid en toegankelijkheid woningmarkt

### Betaalbaarheid

In de literatuur wordt de positie van starters binnen de woningmarkt bepaald aan de hand van een tweetal indicatoren, de betaalbaarheidsratio en de toegankelijkheidsratio (Brounen & Neuteboom, 2006). De **betaalbaarheidsratio** wordt gebruikt voor de bepaling van het aandeel koopwoningen dat in een specifieke regio voor die potentiële koper betaalbaar is. Hierbij wordt gelet op inkomen, rente van banken en de normen die zij stellen. Voor de bepaling welk deel van de woningen betaalbaar is, wordt de netto woonlastenquote gehanteerd (figuur 5). Hierbij wordt de netto woonlast gedeeld door het netto huishoudinkomen.

Figuur 5 woonlastenquote huishouden

$$WLQ_i = \frac{LTV_i \times P_i \times R_i(1 - t[Y]) + C1_i + C2_i}{Y_i(1 - t[Y])_i}$$

LTV= Loan To Value = lening ten opzichte van waarde woning;

P = aankooprijs van de woning;

R(1-t[Y]) = netto rente, na hypotheekrente aftrek en eventuele niet fiscale subsidies;

C1i = jaarlijkse aflossing, welke een functie is van de gekozen hypotheekvorm;

C2i = overige kosten zoals verplichte verzekeringen, lokale belastingen en onderhoud.

(1-t[Y]) = netto huishoudinkomen;

t[Y] = gemiddelde belastingdruk voor eventuele hypotheekrenteaftrek;

De hoogte van de hypotheekrenteaftrek is afhankelijk van de hoogte van het inkomen Y.  
Kosten van energie, gas en water zijn buiten beschouwing gelaten.

### Toegankelijkheid

Bovenstaande geeft in wezen een indicatie van de betaalbaarheid van de koopwoningmarkt, ook voor starters. Naast de betaalbaarheid is het van belang of de woningmarkt ook daadwerkelijk toegankelijk is. Voor de bepaling van de toegankelijkheid worden twee indicatoren gebruikt. De **toegankelijkheidsratio** en de **concurrentie-indicator**. De toegankelijkheidsratio is gelijk aan het aandeel woningen dat betaalbaar is voor het specifieke huishouden. *In dit onderzoek, het aandeel aangeboden koopwoningen, in een specifiek woningmarktgebied gedurende een specifieke periode, dat voor een starter betaalbaar is.* Indien een woning betaalbaar is dan heeft de **betaalbaarheidsdummy** (AFF) de waarde 1 (figuur 6). Indien de woning niet betaalbaar is de waarde 0. Voor de bepaling of een woning voor een huishouden betaalbaar is, wordt een bepaald niveau S aangehouden. Komt de woonlastenquote (WLQ) boven een waarde van 0,35 dan valt het binnen de groep met een hoog risico en is een woning niet betaalbaar te achten (Brounen & Neuteboom, 2006).



#### Figuur 6 betaalbaarheids-indicator

$$AFF r, d, s = WLQ r, d, s > S$$
$$AFF r, d, s = [0,1]$$

De letters r,d en s zijn indicatoren voor respectievelijk regio, huishouden en aangeboden koopwoning.

Vervolgens worden alle betaalbare woningen, voor een specifiek huishouden, per woningmarktgebied, gesommeerd gedeeld door het totale aanbod binnen de regio (figuur 7).

#### Figuur 7 percentage betaalbaar aanbod indicator

$$(ACC r, d) = \left[ \sum_{s=1}^{(S)} AFF (r, d, s) \right] / (S)r$$

De uitkomst van bovenstaande formule geeft aan welk percentage van de woningen in het betreffende gebied betaalbaar is voor het specifieke huishouden. De toegankelijkheidsratio wordt uitgedrukt in een percentage tussen de nul en honderd procent.

Niet alleen het percentage betaalbare woningen is van belang maar ook met hoeveel potentiële concurrenten de starter te maken heeft. Hiervoor wordt in de literatuur de concurrentie-indicator gebruikt (figuur 8). Hiervoor wordt het totaal aantal mogelijke kopers in de markt voor de specifieke koopwoningen opgeteld. Vervolgens wordt doormiddel van onderstaande vergelijking het aantal huishoudens, waarvoor de koopwoning betaalbaar is, bepaald.

#### Figuur 8 concurrentie-indicator

$$COM r, s = \sum_{d=1}^D AFF r, d, s$$

Met bovenstaande vergelijking is het gemiddeld aantal concurrenten per betaalbare woning gemeten. Hierbij moet een kanttekening gemaakt worden dat er geen rekening wordt gehouden met verschil in woningvoorkeur. Elk huishouden kan een andere voorkeur hebben voor type woning of een specifieke locatie.

Naast de relatieve maat voor toegankelijkheid van de koopwoningmarkt is het absolute aanbod ook van belang. Indien bijvoorbeeld het percentage betaalbare woningen afneemt maar het absolute aanbod meer toeneemt dan is de markt in absolute zin toegankelijker. Echter, in relatieve zin niet. Deze twee metingen moeten dan ook altijd met elkaar vergeleken worden om een juist beeld van de toegankelijkheid van de woningmarkt te krijgen.

Van grote invloed is de bepaling van (S), de hoogte van de toegestane netto woonlast ten opzicht van het netto inkomen. Deze moet in dit onderzoek bepaald worden voorafgaand aan het invullen van de vergelijkingen.

## 2.5 Positie starter in het verleden

In 2006 is de positie van de starter bepaald en vergeleken met de positie in 1985 en 1995 (Brounen & Neuteboom, 2009). In 2006 werd gesteld dat de positie van de gemiddelde starter op de koopwoningmarkt gunstig was. Ongeveer 79 procent van alle woningen die destijds werden aangeboden waren betaalbaar voor starters (tabel 1). In de periode van twintig jaar (1985-2006) daalde het percentage voor starters echter wel met 17,2 procent. Gezien de enorme prijsstijgingen van woningen in die periode is dit percentage relatief goed te noemen. Dit kwam voornamelijk door stijgende inkomens, lage rente en nieuwe producten op de hypotheekmarkt.

Tussen 1985 en 2006 vond er wel een grote verandering plaats op het gebied van concurrentie. De onderlinge concurrentie verdubbelde in deze periode. In 2006 waren er 1,55 startende huishoudens op de markt voor één betaalbare woning (tabel 2). Bij de appartementen vond de grootste concurrentie plaats. In 2006 waren er 1,89 huishoudens op de markt voor één betaalbaar appartement. Wat betreft huishoudsamenstelling was de concurrentie het grootste bij de eenpersoonshuishoudens. Voor deze groep was tevens het aantal betaalbare woningen het laagste.

Tabel 1 betaalbaarheidsindicator starter, 1985-2006, Nederland

Betaalbaarheids-indicator	Niveau 1985	'95-'85	Niveau 1995	'06-'95	Niveau 2006
Alleenstaand	0,87	-13,8%	0,75	-9,3%	0,68
Gezin, met kinderen	0,93	-5,4%	0,88	-6,8%	0,82
Gezin zonder kinderen	0,94	-11,7%	0,83	2,4%	0,85
18-24 jaar	0,90	-10%	0,81	-4,9%	0,77
25-34 jaar	0,93	-9,7%	0,84	-6,0%	0,79
35-44 jaar	0,93	-8,6%	0,85	-4,7%	0,81
45-54 jaar	0,88	-4,5%	0,84	-6,0%	0,79
55-64 jaar	1,05	-15,2%	0,89	6,4%	0,83
Starters (voormalig huurders)	0,93	-8,6%	0,85	-4,7%	0,81
<b>Starters</b>	<b>0,91</b>	<b>-9,9%</b>	<b>0,82</b>	<b>-7,3%</b>	<b>0,76</b>

Bron: Brounen & Neuteboom, 2009 – eigen bewerking.

Tabel 2 concurrentie-indicator starters 1985-2006, Nederland

Concurrentie-indicator	Niveau 1985	'95-'85	Niveau 1995	'06-'95	Niveau 2006
Alleenstaand	0,74	60,8%	1,19	56,3%	1,86
Gezin, met kinderen	0,80	43,8%	1,15	30,4%	1,50
Gezin zonder kinderen	0,87	31,0%	1,14	21,1%	1,38
18-24 jaar	0,79	44,3%	1,14	34,2%	1,53
25-34 jaar	0,82	42,7%	1,17	31,6%	1,54
35-44 jaar	0,83	38,6%	1,15	38,3%	1,59
45-54 jaar	0,83	38,6%	1,15	39,1%	1,60
55-64 jaar	0,73	37,0%	1,00	50,0%	1,50
Starters (voormalig huurders)	0,82	39,0%	1,14	35,1%	1,54
<b>Starters</b>	<b>0,79</b>	<b>46,3%</b>	<b>1,16</b>	<b>33,6%</b>	<b>1,55</b>

Bron: Brounen & Neuteboom, 2009 – eigen bewerking.

## 2.6 Conclusie

Uit de theorieën blijkt dat verschillende factoren invloed hebben op de verhuiscapaciteit. In eerste instantie zet een nieuwe levensfase aan tot verhuizing. Elke fase kent een nieuwe behoefte en zet daarmee aan tot verhuizen. De voornaamste aanzet voor koopstarters om over te gaan tot een verhuizing zal naar verwachting de mate van ontevredenheid zijn. Indien een individu te lang in het ouderlijk huis woont of in een onzelfstandige woonruimte dan zal dit naar verwachting in combinatie met verandering in gebeurtenis van de levensloop (eerste baan, een relatie) aanzetten tot een verhuizing. Uit eerder onderzoek blijkt dat de positie van koopstarters door de jaren heen verslechterd is (Brounen & Neuteboom, 2006).

Huizenprijzen zijn tussen 1985 en 2006 sneller gestegen dan het inkomen waardoor de betaalbaarheid van woningen is afgenomen.

Sinds die tijd is er veel veranderd op de woningmarkt. Echter, de triggers tot verhuizen zullen gezien de onderliggende theorieën nog steeds aanwezig zijn. Dit sluit het beste aan bij de Stresshold theorie, want hoewel starters langer zullen wachten om zich op de woningmarkt te begeven, komt er altijd een punt waarop zij zich toch op de woningmarkt zullen gaan begeven, omdat hun huisvestingssituatie niet meer voldoet. Er zullen dus altijd nieuwe starters op de markt zijn. De eerste cijfers laten zien dat huizenprijzen flink zijn gedaald en dit zou de positie van starters op de woningmarkt moeten verbeteren. De hypotheekrente is momenteel erg laag en volgens recente rapporten is dit een goed moment om een woning te kopen. Dit zou tot gevolg moeten hebben dat de positie van de starters op de koopwoningmarkt zou zijn verbeterd. Echter, door de met name financiële interventies, die op de woningmarkt gepleegd zijn, zal naar verwachting hun positie ook verslechterd zijn. Dit leidt tot de eerste hypothese.

Hypothese 1; Door de financiële interventies op de koopwoningmarkt zal naar verwachting de financiële positie van de starters op de koopwoningmarkt verslechterd zijn.

Gezien de financiële crisis zijn de huizenprijzen gezakt en is de rente om geld te lenen laag.

Dat kan betekenen dat er meer huizen beschikbaar komen voor de starter op de koopwoningmarkt. Dat leidt tot de volgende hypothese

*Hypothese 2; Sinds de financiële crisis in 2008 zijn er in potentie meer huizen beschikbaar gekomen voor een starter op de koopwoningmarkt.*

*Echter, er is in Nederland geen sprake van één woningmarkt maar van duidelijke verschillen op de woningmarkt in de verschillende provincies. Op die woningmarkt zal de positie van de starter op de koopwoningmarkt dan ook verschillend zijn.*

*Hypothese 3: De positie van koopstarters, zal naar verwachting verschillen per provincie in Nederland.*

## 3. Koopwoningmarkt in beeld

### 3.1 Inleiding

Eerste stap in dit onderzoek is een analyse van de woningmarkt. In dit hoofdstuk wordt in grote lijnen ingegaan op de lange geschiedenis van de woningmarkt. Daarna worden de cijfers van de laatste tien jaar onder de loep genomen. De woningmarkt wordt geanalyseerd op het gebied van het aanbod van woningen, woningprijzen en het aantal woningverkoop. Elke categorie is opgedeeld in type bestaande- en nieuwbouwwoningen. Uiteindelijk wordt er in de conclusie antwoord gegeven op de vraag hoe de koopwoningmarkt zich de afgelopen jaren heeft ontwikkeld.

### 3.2 Geschiedenis van de woningmarkt

De Nederlandse woningmarkt heeft roerige tijden meegemaakt. Tijdens de twintigste eeuw heeft de overheid zich altijd bemoeid met de woningmarkt. Een goed voorbeeld is de periode na de Twee Wereldoorlog. In de jaren '60 moest er volop gebouwd worden om in de woningvraag te voorzien. Tussen 1950 en 2011 steeg de woningvoorraad van 2,2 miljoen woningen tot 7,2 miljoen woningen. Het eigen woningbezit is gestimuleerd wat heeft geleid tot een stijging van het eigen woningbezit van 26% in 1950 naar 60% in 2014. Tussen het platteland en steden zoals Amsterdam en Rotterdam bestaan grote verschillen (Woningmarktrapport Nederland, 2012).

In de geschiedenis hebben twee explosieve prijsstijgingen van woningen plaatsgevonden. Deze vonden plaats in de periode tussen 1975 en 1980 en de periode van 1995 tot 2005. In de jaren '80 kon het partnerinkomen gedeeltelijk worden meegerekend en kon men optimaal gebruik maken van hypotheekrente aftrek en een gunstige rente krijgen op spaargeld. Met als gevolg dat de huizenprijzen stegen.

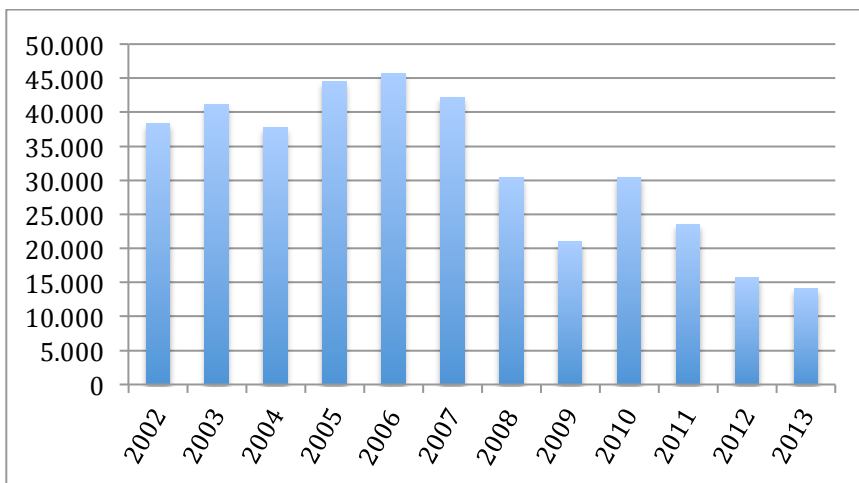
In de jaren tot '90 kon het tweede inkomen volledig worden meegerekend bij de hypotheekverstrekking. Gevolg was dat huishoudens maximaal konden investeren in hun woningen. Midden jaren negentig raakte de woningmarkt overhit, nam de economische groei af en werd er weinig gebouwd. De vraag werd groter waardoor gemeenten hun grondprijzen konden laten stijgen. Gevolg waren prijsstijgingen van woningen en overwaarde op de woning werd gebruikt voor overige bestedingen. Daardoor namen de hypotheekschulden toe.

Hypotheekschulden die hoger zijn dan de waarde van de woningen zorgen nu al enkele jaren voor problemen. Dit bemoeilijkt de doorstroming en de kansen voor starters op de woningmarkt. De laatste jaren heeft de overheid geprobeerd door middel van beleid de woningmarkt een impuls te geven. Voorbeelden zijn het verlagen van de overdrachtsbelasting van 6% naar 2% en het stimuleren van het belastingvrij schenken voor de aankoop van een woning. In 2014 kan er daarvoor tot €100.000 belastingvrij worden geschonken.

### 3.3 Woningaanbod

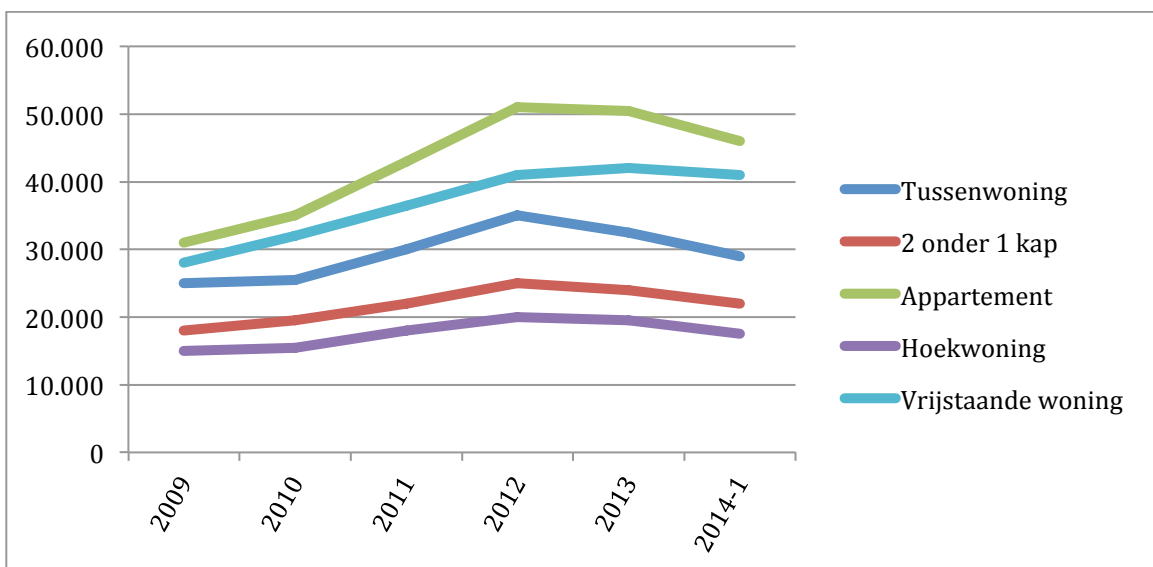
Het aanbod van zowel bestaande- als nieuwbouwwoningen heeft de laatste jaren een grote verandering doorgemaakt. Tussen 2002 en 2006 steeg het aanbod nieuwbouwwoningen gestaag door een toenemende vraag. In 2006 kende het aanbod nieuwbouwwoningen een zeer hoog niveau. In dit jaar werden er totaal 45.000 nieuwbouwwoningen aangeboden. In de periode daarna is het aanbod sterk gedaald tot circa 15.000 in 2013 (NVB Thermometer, 2014). Dit is ongeveer 30% van de hoogtijdagen (figuur 9). In 2010 heeft er een kleine opleving plaatsgevonden, echter zette daarna de dalende trend door. Op termijn kan dit leiden tot een groot woningtekort (BNR, 2013). Het aanbod bestaande woningen bij NVM makelaars is sinds 2002 non-stop gestegen van ongeveer 30.000 naar circa 170.000. Een sterke stijging is te zien vanaf 2008 tot 2012. In 2013 heeft er een lichte daling van het aanbod plaatsgevonden (figuur 10).

Figuur 9 aanbod nieuwbouwwoningen, Nederland 2002-2013



Bron: Monitor Nieuwe Koopwoningen – eigen bewerking

Figuur 10 aanbod bestaande woningen per type, Nederland 2009-2014 1<sup>e</sup> kwartaal



Bron: NVM 2014 – eigen bewerking

In alle provincies is het absolute aanbod nieuwbouwwoningen sterk gedaald tussen 2006 en 2013. Op landelijke schaal heeft de grootste afname in aanbod plaatsgevonden tussen 2011 en 2012. Mogelijk is hier sprake van een vertragende werking in het aanbod ten opzichte van de vraag. De grootste veranderingen in het aandeel van het totale aanbod hebben plaatsgevonden in Noord- en Zuid-Holland. In Noord-Holland in 2013 een afname van zes procent ten opzichte van het jaar daarvoor. In Zuid-Holland een toename van twee procent ten opzichte van 2012 en vijf procent ten opzichte van 2011. Voor overige provincies geldt dat in absolute aantallen sprake is van een grote afname in aanbod tussen 2006 en 2013. Het aandeel in het totale aanbod in Nederland is minder veranderd.

**Tabel 3 aanbod nieuwbouwwoningen per provincie in Nederland, 2006-2013**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Groningen</b>	1.479	1.071	695	274	529	416	181	155
<b>Friesland</b>	1.173	815	561	364	541	445	196	187
<b>Drenthe</b>	1.213	811	626	469	510	322	171	225
<b>Overijssel</b>	2.197	2.158	1.347	943	1.564	1.211	751	825
<b>Flevoland</b>	1.536	809	1.569	1.404	1.117	968	505	604
<b>Gelderland</b>	4.844	5.636	3.315	2.838	4.211	3.238	1.854	1.904
<b>Utrecht</b>	5.525	3.638	2.854	3.112	3.490	2.609	1.686	1.548
<b>Noord-Holland</b>	8.886	7.107	4.442	3.148	4.909	4.011	3.165	1.985
<b>Zuid-Holland</b>	11.174	11.769	8.526	4.799	7.258	5.394	4.131	3.867
<b>Zeeland</b>	546	835	553	463	586	545	411	215
<b>Noord-Brabant</b>	4.956	5.602	4.669	2.408	4.808	3.549	2.425	2.102
<b>Limburg</b>	2.155	1.967	1.200	722	932	784	271	422

Bron: Monitor Nieuwe Koopwoningen – eigen bewerking

**Tabel 4 aandeel aanbod nieuwbouwwoningen per provincie in Nederland, 2006-2013**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Groningen</b>	3%	3%	2%	1%	2%	2%	1%	1%
<b>Friesland</b>	3%	2%	2%	2%	2%	2%	1%	1%
<b>Drenthe</b>	3%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	2%
<b>Overijssel</b>	5%	5%	4%	5%	5%	5%	5%	6%
<b>Flevoland</b>	3%	2%	5%	7%	4%	4%	3%	4%
<b>Gelderland</b>	11%	13%	11%	14%	14%	14%	12%	14%
<b>Utrecht</b>	12%	9%	9%	15%	11%	11%	11%	11%
<b>Noord-Holland</b>	19%	17%	15%	15%	16%	17%	20%	14%
<b>Zuid-Holland</b>	24%	28%	28%	23%	24%	23%	26%	28%
<b>Zeeland</b>	1%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	2%
<b>Noord-Brabant</b>	11%	13%	15%	11%	16%	15%	15%	15%
<b>Limburg</b>	5%	5%	4%	3%	3%	3%	2%	3%

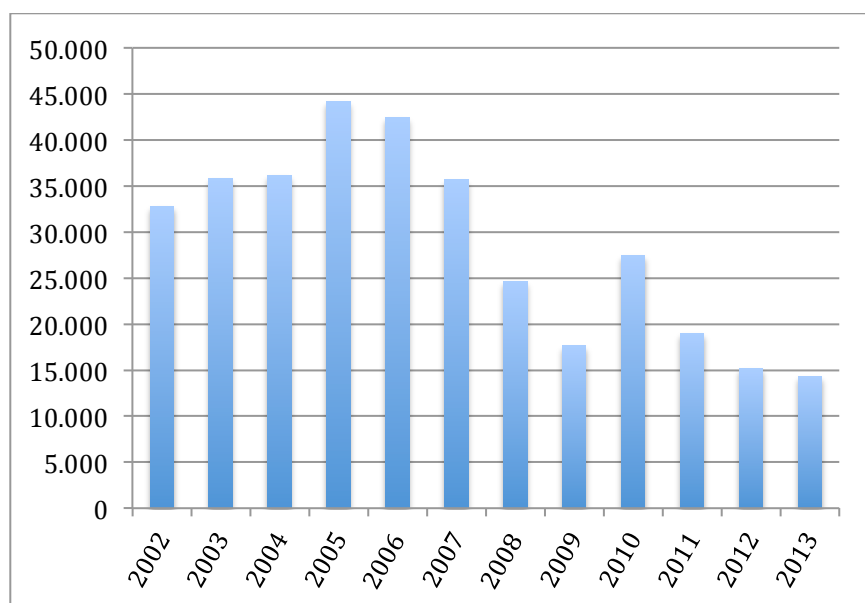
Bron: Monitor Nieuwe Koopwoningen – eigen bewerking

### 3.4 Aantal verkochte woningen

Het aantal verkochte nieuwbouwwoningen kent in grote lijnen een gelijke trend als het aanbod. Het absolute topjaar qua verkopen is 2005 met circa 45.000 verkochte nieuwbouwwoningen. Met 15.000 verkochte nieuwbouwwoningen in 2013 geldt ook hier dat dit ongeveer 30% van de hoogtijdagen is (figuur 11). Opvallend is dat het aantal verkochte nieuwbouwwoningen in 2012 en 2013 nagenoeg gelijk is met het aanbod (figuur 9). Dit kan er op duiden dat er pas gebouwd wordt nadat de verkoop heeft plaatsgevonden.

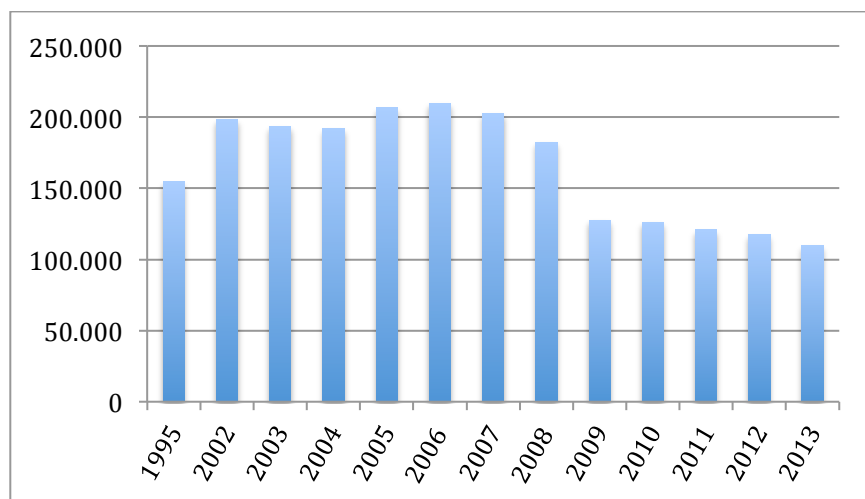
Ook het aantal verkochte bestaande woningen is de afgelopen vijf jaar sterk gedaald. Relatief gezien minder sterk dan de nieuwbouw. In 2006 werden er meer dan 200.000 bestaande woningen verkocht. In 2013 was dit aantal circa 110.000 woningen (figuur 12). Opvallend is dat de huizenprijzen in 2013 op het niveau van 2004 liggen. Het aantal verkochte woningen ligt in 2013 bijna de helft lager dan in 2004.

Figuur 11 aantal verkochte nieuwbouwwoningen, Nederland 2002-2013



Bron: Monitor Nieuwe Koopwoningen – eigen bewerking

Figuur 12 aantal verkochte bestaande woningen, Nederland 2002-2013



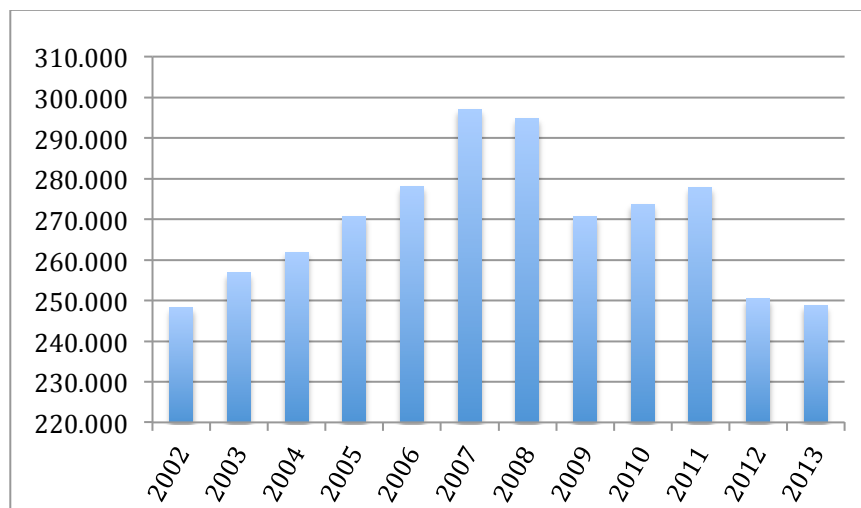
Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek – eigen bewerking



### 3.5 Woningprijzen

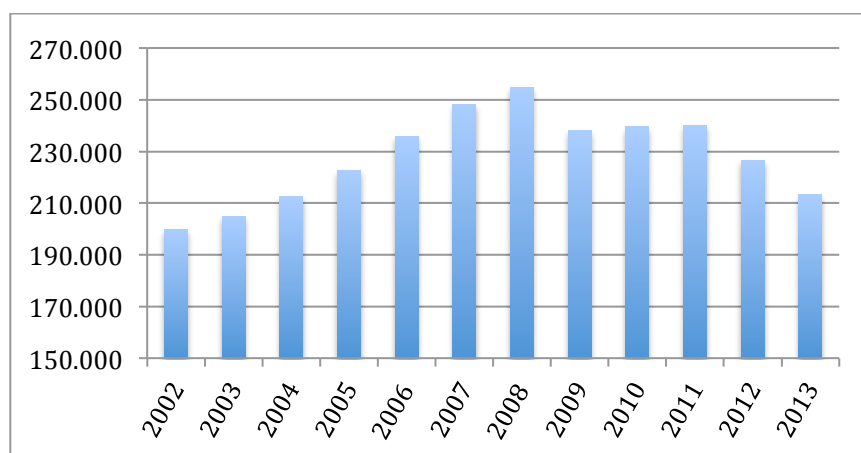
De nominale verkoopprijzen van nieuwbouwwoningen stegen tussen 2002 en 2007 van 240.000 naar ruim 297.000 euro. Vanaf 2008 is er sprake van een sterke dalende trend. In 2012 lagen de gemiddelde nominale verkoopprijzen van een nieuwbouwwoning op 250.000 euro en zijn daarmee nagenoeg gelijk aan de nominale prijzen in 2002 (figuur 13). De nominale verkoopprijzen van bestaande woningen laten een vergelijkbare trend zien. De gemiddelde nominale prijzen stegen tussen 2002 van circa 200.000 tot circa 255.000 euro in 2008, het top jaar. Daarna is er eveneens sprake van een sterke dalende trend. In 2013 lagen de gemiddelde nominale prijzen op 213.000 euro. Dit is gelijk aan de nominale verkoopprijzen in 2004<sup>1</sup> (figuur 14). Daarbij moet wel er wel rekening mee worden gehouden dat het hier om nominale prijzen gaat, die niet voor inflatie zijn gecorrigeerd. De daling is daardoor nog groter.

Figuur 13 verkoopprijzen nieuwbouwwoningen, Nederland 2002-2013



Bron: Monitor Nieuwe Koopwoningen – eigen bewerking

Figuur 14 verkoopprijzen bestaande woningen, Nederland 2002-2013



Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek – eigen bewerking

<sup>1</sup> Hierbij is geen sprake van inflatiecorrectie.

Naast de dalende verkoopprijzen zijn de verkooptijden van woningen tussen 2008 en 2013 gestegen. Sinds 2014 is er wel een dalende trend ingezet. Desondanks is er sprake van een lange verkooptijd (tabel 15). Limburg, Drenthe en Gelderland kennen de langste verkooptijden en Noord-Holland de kortste. Het grote aanbod en de lange verkooptijd leiden tot dalende prijzen.

Figuur 15 verkooptijden verkochte woningen, Nederland 2008-2014, per provincie

Regio	Jaar						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Groningen	72	108	98	98	124	134	103
Friesland	104	135	138	140	167	153	131
Drenthe	98	133	148	141	174	175	158
Overijssel	104	132	124	129	154	153	118
Flevoland	92	123	112	122	167	147	106
Gelderland	88	132	143	159	182	168	152
Utrecht	55	97	101	116	146	149	111
Noord-Holland	53	87	93	98	123	121	93
Zuid-Holland	84	118	123	132	154	158	128
Zeeland	115	142	152	153	157	160	145
Noord-Brabant	81	126	140	145	176	169	126
Limburg	114	143	150	145	168	175	156
Gemiddeld	88	123	127	131	158	155	127

Bron NVM 2014 ; eigen bewerking.

### 3.6 Woningen onder water

De problemen op de woningmarkt hebben er voor een groot aantal huishoudens in geresulteerd dat de waarde van de woning lager is dan de uitstaande hypotheekschuld. Indien de LTV groter is dan 1 is de uitstaande hypotheekschuld groter dan de waarde van de woning. Schilder & Conijn (2013) berekenden dat het aantal huishoudens met een potentiële restschuld in het derde kwartaal van 2012 ruim 800 duizend bedroeg. Dit tegenover 3 miljoen huishoudens zonder potentiële restschuld. Recente cijfers van Vastgoedmarkt geven aan dat er begin 2013 ruim 1,4 miljoen huishoudens kampen met een potentiële restschuld. Vermoedelijk staat dit in 2014 op 1,5 miljoen (Vastgoedmarkt, april 2014).

Uiteraard wordt een potentiële restschuld pas feitelijk bij (gedwongen) verkoop. De Nederlandse Vereniging van Banken heeft op verzoek van Minister Blok inzicht gegeven in de feitelijk restschuld over 2012. Dit betreft alleen gevallen waarvan de restschuld niet is afgelost of meegefinancierd. Totaal betreft het 3.700 huishoudens met een gemiddelde restschuld van €60.000,- (Minister voor Wonen en Rijksdienst, 2013).

Door het groot aantal potentiële restschulden bij doorstromers is er sprake van een groot aantal te dure woningen. De woningen komen alleen in aanmerking indien de doorstromer zijn verlies neemt en de woning verkoopt. Dit gebeurt bijvoorbeeld bij echtscheidingen. Dit belemmert de kansen van de starters op de woningmarkt. Hierdoor vinden er minder verhuizingen plaats en neemt de verhuismobiliteit af.

### 3.7 Conclusie

Op de vraag hoe de koopwoningmarkt zich de afgelopen jaren heeft ontwikkeld, kan op basis van deze deelvraag het volgende worden beantwoord. De woningmarkt in Nederland is in een diep dal beland. Het aanbod nieuwbouwwoningen is sterk afgenomen doordat er weinig nieuwbouw plaatsvindt. Het aantal verkochte nieuwbouwwoningen is in 2013 met ruim 60% gedaald ten opzichte van 2005/2006. Het aanbod bestaande woningen is extreem gestegen. Voor potentiële kopers geldt dat zij momenteel ruime keuze hebben op de markt van bestaande woningen. Ook het aantal verkochte bestaande woningen is in deze periode met ruim 50% teruggelopen. Dit heeft grote gevolgen voor de huizenprijzen gehad. De nominale huizenprijzen van zowel nieuwbouw- als bestaande woningen bevonden zich eind 2013 op het peil van 2002/2004. Gevolg is dat veel huishoudens een potentiële restschuld hebben en momenteel 'onder water staan'. Dit geldt met name voor huishoudens die hun woning gekocht hebben na 2000. Op basis van deze trends lijkt het voor koopstarters een uitgelezen moment om te kopen. De woningmarkt is in zes jaar tijd getransformeerd van een verkopersmarkt naar een kopersmarkt. Echter, er spelen twee tendensen. De woningen die onder water staan komen amper op de markt en de verkopers willen door de lage prijs amper verkopen. Ten tweede moet woning uiteraard wel betaalbaar zijn voor een koopstarter. Er hebben door de financiële crisis veel veranderingen plaatsgevonden op de hypotheekmarkt. Dit wordt in hoofdstuk vijf nader toegelicht. Allereerst wordt in hoofdstuk vier ingegaan op de algemene kenmerken en woonwensen van koopstarters op de woningmarkt zoals uit het meest recente Wo0nonderzoek (2012) naar voren komt.

## 4. Koopstarter in beeld

### 4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de vraag wat de kenmerken zijn van starters op de koopwoningmarkt in Nederland. De kenmerken van de koopstarter op de woningmarkt zijn gehaald uit het Wo0nonderzoek 2012. Dit in combinatie met rapporten die zijn geschreven op basis van het Wo0nonderzoek geeft het een goed beeld van de starter op de koopwoningmarkt. Het totale SPSS bestand van Wo0n2012 is gebruikt. Voorafgaand aan het uitlezen van de uitkomsten is er een aantal stappen doorlopen. Centraal in dit onderzoek staan koopstarters. Door middel van twee stappen zijn alleen de potentiële koopstarters geselecteerd in het bestand.

**Stap 1:** Alleen mensen die momenteel geen koopwoning bezitten, zijn geselecteerd. Via Select Cases zijn de mensen die een koopwoning bezitten uit het bestand gefilterd (vraag 3.2, 'HuurEigc').

**Stap 2:** Alleen mensen die een koopwoning willen kopen zijn van belang voor dit onderzoek. Via Select Cases zijn de mensen die een koopwoning willen geselecteerd en de overige personen gefilterd (vraag 26.15, 'HuurKoop').

De totale groep respondenten bestond uit 69.339 personen. Na stappen een en twee te hebben doorlopen bestaat de groep respondenten nog uit 1.680 personen. Nog steeds genoeg om de kenmerken van koopstarters te achterhalen.

De uitkomsten zijn geëxporteerd en op basis van de gegevens zijn eigen tabellen en grafieken gemaakt.

## 4.2 De koopstarters

Koopstarters op de woningmarkt spelen een belangrijke rol, omdat zij aan de start van de verhuisketen staan. In dit hoofdstuk worden de kenmerken van deze groep beschreven. Tevens wordt er gekeken wat de woonwensen zijn van deze groep. De gegevens omtrent inkomen worden in het Wo0nonderzoek 2012 niet gevraagd wegens privacy redenen. De algemene inkomenscijfers van het CBS zijn om deze reden gebruikt om het inkomen van de groep koopstarters te bepalen.

### Leeftijd

Een klein deel van de koopstarters valt binnen de groep 20-24 jaar. Bijna de helft van de koopstarters behoort tot de groep met een leeftijd tussen 25 en 34 jaar. Op deze groep zal dan ook een sterke focus liggen. Totaal vertegenwoordigt de groep tot 34 jaar ruim twee derde van de koopstarters (tabel 5).

Tabel 5 leeftijd koopstarters, Nederland 2012

Leeftijd	Aantal	Percentage	Cumulatief percentage
0-19	2	0%	0%
20-24	233	14%	14%
25-34	825	49%	63%
35-39	197	12%	75%
40-100	423	25%	100%
Totaal	1.680	100%	

Bron: Wo0nonderzoek, 2012 – eigen bewerking

### Inkomen

Starters hebben veelal een laag inkomen omdat zij aan het begin van hun werkcarrière staan of werk hebben met een laag inkomen. In 2009 verdiende ongeveer de helft van de potentiële koopstarters tot 1x modaal. Een kwart van de potentiële koopstarters verdiende 1,5 tot 2x modaal (koopstarters op de woningmarkt). Volgens het CBS verdienen personen tussen 25 en 35 jaar (de koopstarters) gemiddeld €30.500 per jaar (tabel 6).

Tabel 6 gemiddeld persoonlijk inkomen per leeftijdsgroep, Nederland 2012

	Gemiddeld persoonlijk inkomen 2011
Totaal personen	€30.900
Leeftijd: 15 tot 25 jaar	€12.100
Leeftijd: 25 tot 35 jaar	€30.500
Leeftijd: 35 tot 45 jaar	€37.400

Bron: CBS, 2014 – eigen bewerking

## Huishoudsamenstelling

Uit het Wo0nonderzoek 2012 blijkt dat het grootste deel van de koopstarters een eenpersoonshuishouden betreft, bijna de helft. Deze groep wordt gevolgd door gezinnen bestaande uit een paar zonder kinderen, totaal 33%. Deze twee groepen vertegenwoordigen samen bijna driekwart van de koopstarters (tabel 7).

Tabel 7 huishoudsamenstelling, Nederland 2012

Type huishouden	Aantal	Percentage	Cumulatief percentage
Eenpersoons huishouden	647	39%	39%
Paar	554	33%	72%
Paar + kind(eren)	317	19%	91%
1 oudergezin + kind(eren)	89	5%	96%
Niet gezinshuishouden	73	4%	100%
Totaal	1.680	100%	

Bron: Wo0nonderzoek, 2012 – eigen bewerking

## Woonwensen

Uit de geselecteerde groep koopstarters in het Wo0nonderzoek blijkt dat de grootste groep een tussenwoning wenst te kopen. Opvallend is dat het type appartement niet bij de keuzemogelijkheden is genoemd. De groep die 'geen van deze' heeft geantwoord kan mogelijk worden toegekend aan de groep die het appartement als voorkeur heeft. De groep die de voorkeur geeft aan een vrijstaande woningen, 2 onder 1 kapwoningen en hoekwoningen is nagenoeg even groot (tabel 8). De voorkeur van starters ligt dus bij de tussenwoning, ondanks het feit dat appartementen in veel gevallen het meest betaalbaar zijn. Kanttekening bij de vraag naar woonwensen is dat mensen mogelijk veel meer willen dan zij zich daadwerkelijk kunnen veroorloven. Dit moet in ogenschouw worden genomen.

Tabel 8 woonvoorkeur starters, Nederland 2012

Type woning	Aantal	Percentage
Vrijstaande eengezinswoning	315	18,8%
2 onder 1 kap woning	256	15,2%
Hoekwoning	264	15,7%
Tussenwoning	467	27,8%
Geen van deze	41	2,4%
Total	1.343	79,9%
Missing	337	20,1%
Totaal	1.680	100,0%

Bron: Wo0nonderzoek, 2012 – eigen bewerking

Op basis van de geselecteerde respondenten komt naar voren dat slechts een klein deel een woning tot € 150.000 wil kopen (17%). Ongeveer een kwart van de koopstarters wil een woning van maximaal € 175.000 kopen (tabel 9). De helft wenst maximaal twee ton uit te geven aan hun eerste koopwoning. Ook voor deze uitkomsten geldt dat het goed mogelijk is dat respondenten een bedrag invullen dat totaal niet realistisch is op basis van het inkomen.

Tabel 9 gewenste koopprijs starters, Nederland 2012

Koopprijs	Aantal	Cumulatief percentage
tot €100.000	41	2,4%
tot €125.000	119	7,1%
tot €150.000	290	17,2%
tot €175.000	428	25,4%
tot €200.000	845	50,3%
tot €225.000	967	57,6%
tot €250.000	1.236	73,6%
tot €300.000	1.459	86,9%
Totaal	1.680	100%

Bron: Wo0nonderzoek, 2012 – eigen bewerking

Ter vergelijking zijn de uitkomsten van de enquête van Companen in 2012 naast de uitkomsten van de woononderzoek gelegd. Uit deze enquête blijkt dat de helft van de starters een woning wenst te kopen met een koopprijs van maximaal € 175.000 en drie kwart tot € 200.000. Deze cijfers liggen iets lager dan uit het wo0nonderzoek 2012 blijkt.

### 4.3 Conclusie

Op de vraag wat de kenmerken zijn van starters op de Nederlandse koopwoningmarkt kan het volgende worden geantwoord. Twee derde deel van de koopstarters heeft een leeftijd tot 34 jaar. Gemiddeld geldt voor deze groep van 25 tot 34 jaar een inkomen van €30.500,- per jaar op basis van het CBS. Van de potentiële koopstarters kiest een kwart tot een derde voor een rijwoning en een vijfde voor een hoekwoning en vrijstaande woning. Ruim de helft van de koopstarters wenst een woning te kopen tot €200.000,-. De huishoudsamenstelling van potentiële koopstarters bestaat voor een derde uit 1-persoonshuishoudens en een kwart uit 2-persoonshuishoudens.

Tabel 10 kenmerken koopstarter, Nederland 2012

Kenmerken	
Leeftijd	25-34 jaar
Inkomen	Gem. €30.500
Woonwens	Appartement Rijwoning
Gewenste koopprijs	50% tot €175.000 75% tot €200.000
Huishoudsamenstelling	38% 1-persoons 33% 2-persoons

## 5. De hypotheekmarkt in beeld

### 5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de vraag wat de gevolgen zijn van nieuwe regels op de hypotheekmarkt voor de betaalbaarheid van koopwoningen van starters. De woningmarkt en de hypotheekmarkt zijn nauw met elkaar verbonden. Veel mensen sluiten een hypotheek af om hun huis te kunnen kopen. Niet vreemd dus dat veranderingen op de hypotheekmarkt grote gevolgen kunnen hebben voor de woningmarkt. In tijden waarin hypothecaire financieringen goed verkrijgbaar zijn zal de woningmarkt naar verwachting floreren.

Bij de bepaling van de hoogte van de financiering die wordt verstrekt voor het kopen van een woning spelen veel factoren een rol. Onder andere de toegestane hoogte van de Loan-to-income (LTI) en Loan-to-value (LTV) speelt een rol. De op het moment van aanvraag geldende toetsingsrente heeft invloed op de hoogte van de financiering. Van belang is de hoogte van het inkomen en de vermogenspositie van de aanvrager. Tot slot speelt zekerheid een grote rol bij geldverstrekkers. Indien de aanvrager een vast dienstverband heeft, zijn de risico's kleiner dan bij een flexibel dienstverband of een eigen onderneming.

### 5.2 Veranderingen op de hypotheekmarkt

Sinds het intreden van de crisis in 2008 is er veel veranderd op de hypotheekmarkt. In de jaren voor de crisis konden woningkopers hoge hypotheeklen afsluiten in relatie tot zowel de woningwaarde als hun inkomen. Vanaf het moment dat de woningwaarde daalde, kwamen woningbezitters in de problemen. Hoge hypotheeklen en waardedaling zorgden voor een groep woningbezitters met potentiële restschulden.

#### Maximale LTV

In 2011 is door de banken een nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen (GHF) opgesteld. Dit met als doel het verder beperken van de maximale leencapaciteit. Dit werd vanaf toen maximaal 110% van de aankoopprijs van de woning. Door deze regels kon een gezin met een modaal inkomen €7.000,- minder lenen (Hoek & Koning, 2012). Voor tweeverdieners en mensen met een laag inkomen leidde dit tot een hypotheekbeperking van tienduizenden euro's. In 2012 is de maximale hypothecaire lening teruggeschroefd naar 106% van de marktwaarde van de woning. Anno 2014 bedraagt de maximale LTV 104% (Rijksoverheid, 2014) en in 2018 wordt dit 100% (Vereniging Eigen Huis, 2013). De beperking heeft als voornaamste gevolg dat starters op termijn eigen geld in moeten leggen bij de aankoop van een woning. Kosten koper bedragen bij bestaande woningen veelal vijf á zes procent. Dit betekent dat een starter bij de aankoop van een bestaande woning van €150.000 ongeveer €3.000 zelf in moet brengen en in 2018 ongeveer €7.500,-<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> 2014: 6%-4%= 2% niet financierbaar (€3000) ; 2018 6% niet financierbaar (€7.500)

### **Verplicht aflossen**

In het verleden kozen woningbezitters in veel gevallen voor een aflossingsvrije hypotheek. Dit leverde maximale hypotheekrenteaftrek op waardoor wonen netto zo goedkoop mogelijk werd. Dit behoort tot de verleden tijd. Een tweede interventie om de kans op restschulden te verkleinen heeft per 1 januari 2013 plaatsgevonden. Op 18 december 2012 is het wetsvoorstel Belastingplan 2013 door de Eerste Kamer aangenomen. Met als gevolg een verdere aanscherping van de regels omtrent het verstrekken van hypotheek. De potentiële restschulden moeten zoveel mogelijk worden afgelost waardoor woningen straks niet langer 'onder water staan'. Om de totale restschuld t.o.v. de woningwaarden te verkleinen moet sinds 1 januari 2013 op nieuwe hypotheek verplicht worden afgelost middels een lineaire- of annuïteitenhypotheek. Dit moet op termijn uitmonden in een stabiele huizenmarkt. Wordt er niet voldaan aan de aflossingsverplichting dan vervalt het recht op hypotheekrente aftrek. Naast de eisen voor de LTV zijn ook de eisen voor de LTI aangescherpt. Gevolg is dat eenverdieners met een modaal inkomen gemiddeld €8.000,- minder kunnen lenen. Bij twee keer modaal ruim €27.000,- minder (Hoek & Koning, 2012). Door de verplichte aflossing nemen de woonlasten toe en zal tevens de maximale woonquote van het Nibud eerder overschreden worden. Gevolg hiervan is dat een deel van de voorheen betaalbare woningen niet langer betaalbaar zullen zijn voor starters.

### **Studieschuld**

Tot 2014 werden studieschulden niet of nauwelijks meegenomen in de bepaling van de hoogte van de financiering. In een brief van Minister Blok van Wonen en Rijksdienst (2013) aan de Tweede Kamer schrijft de Minister dat vanwege het nieuwe regelgevend kader er minder hypothecair geleend kan worden indien er sprake is van een studieschuld. Bij de berekening van de maximale hypotheek brengen hypotheekverstrekkers verplicht 0,75% van de oorspronkelijke studielening in mindering op het maandelijks inkomen. Na vermindering wordt de maximale hypotheek berekend. Volgens het Centraal Planbureau (2013) bedraagt de gemiddelde studieschuld van studenten met een studieschuld €15.000,-. Uit onderzoek van het Nibud (2012) blijkt dat 40% van de studenten een studieschuld heeft. Voor iemand met een studieschuld van €15.000,- betekent dit dat er bijna €115,- in mindering wordt gebracht op het netto inkomen.

### **Variabel inkomen**

Een factor die altijd invloed heeft gehad op de leencapaciteit is het hebben van een vast of variabel dienstverband en het daarmee gepaarde inkomen. Echter, deze factor heeft de laatste jaren een grotere invloed gekregen op de hypotheek- en woningmarkt. Indien er sprake is van een vast dienstverband van de hypotheekaanvrager wordt het bruto inkomen als uitgangspunt genomen. Indien dit niet het geval is wordt het gemiddelde inkomen over de laatste drie kalenderjaren, voorafgaand aan het jaar waarin de hypothecaire financiering wordt geoffreerd of verstrekt (Nederlandse Vereniging van banken, 2012). Indien een afgestudeerde de eerste drie jaar na zijn studie tijdelijke dienstverbanden krijgt, geldt dat tot drie jaar na de studie het inkomen tijdens studiejaren nog wordt meegerekend. Veel studenten verdienen slechts een paar honderd euro per maand tijdens hun studie. Dit heeft grote invloed op het gemiddelde inkomen van de hypotheekaanvrager in de eerste jaren na het afronden van hun studie.



Voorbeeld:

Stel een hypotheekaanvrager werkt de eerste jaren na zijn studie op basis van jaarcontracten. Hierbij heeft zijn inkomen uit het verleden invloed op de hoogte van de hypotheek. Gevolg is dat een persoon in jaar drie met een vast contract €30.000 als inkomen wordt beschouwd voor de hypotheekaanvraag en bij een variabel contract slechts €14.000.

Tabel 11 verschil bruto inkomen hypotheekaanvraag vast- en variabel contract

Jaar	Bruto jaar inkomen	Bruto jaar inkomen als basis voor hypotheekaanvraag jaarcontract	Bruto jaar inkomen als basis voor hypotheekaanvraag vast contract
1 (studie)	€ 6.000	-	€ 6.000
2 (studie)	€ 6.000	-	€ 6.000
3 (werk)	€ 30.000	€ 14.000	€ 30.000
4 (werk)	€ 31.000	€ 23.333	€ 31.000
5 (werk)	€ 32.000	€ 31.000	€ 32.000

Uiteraard moet een hypotheekverstrekker enige zekerheid hebben bij het verstrekken van een hypotheek. Wat wel tot problemen leidt, is dat er steeds minder vaste contracten worden verstrekt waardoor meer en meer mensen tegen dit probleem aan gaan lopen. De arbeidsmarkt is de laatste jaren veranderd. Ter illustratie, in 2010 kregen 83 duizend werknemers een vaste baan aangeboden. In 2011 daalde dit volgens het UVW naar twee duizend, een daling van 97%. Naar schatting werkt momenteel dertig tot veertig procent van de Nederlandse beroepsbevolking als zelfstandige of onder een flexibel contract (Van der Ploeg, 2014). Vanuit de overheid wordt er al aan hypotheekverstrekkers gevraagd om niet alleen naar het verleden te kijken maar ook naar de toekomst. Of dit in de praktijk ook al gebeurt, is nog de vraag.

Al deze maatregelen omtrent de verstrekking van het maximale hypothecaire krediet hebben invloed op de toegankelijkheid en betaalbaarheid van de starter op de (koop)woningmarkt.

### 5.3 Uitgangspunten berekening gevolgen veranderingen hypotheekmarkt

De betaalbaarheid van woningen wordt in dit onderzoek berekend via de maximaal toegestane woonlastenquote. Zoals omschreven in hoofdstuk twee wordt de betaalbaarheid van een woning berekend middels onderstaande formule:

Figuur 16 woonlastenquote

$$WLQ_i = \frac{LTV_i \times P_i \times R_i(1 - t[Y]) + C1_i + C2_i}{Y_i(1 - t[Y])_i}$$

Door de invoering van het verplicht aflossen krijgt  $C1_i$  een belangrijkere rol dan in het verleden. In de jaren voor de crisis sloten veel mensen een aflossingsvrije hypotheek af. Gevolg is dat  $R_i$  hoog is waardoor de hypotheekrenteafrek maximaal wordt benut. In het geval van een aflossingsvrije hypotheek neemt  $C1_i$  de waarde nul aan. Hierdoor valt de  $WLQ$  lager uit waardoor een woning eerder betaalbaar is. Sinds de invoering van het verplicht aflossen (via annuïteit of lineair) krijgt  $C1_i$  een waarde groter dan nul toegekend. Bij een stijging van  $C1_i$  stijgt ook de  $WLQ$  waardoor een zelfde woning mogelijk boven de kritieke grens van 0,35 valt.

Om de WLQ te berekenen waarin de studieschuld is meegewogen is een aangepaste formule opgesteld. Dit wordt berekend middels onderstaande formule:

**Figuur 17 woonlastenquote met studielening**

$$WLQ_i = \frac{LTV_i \times P_i \times R_i(1 - t[Y]) + C1_i + C2_i}{(Y_i(1 - t[Y])i) - ((SS_i \times 0,075) \times 12)}$$

*SSi = Oorspronkelijk studieschuld*

Op basis van bovenstaande formules zijn tabellen opgesteld waarin de maximale hypotheek is af te lezen bij een gegeven inkomen. Tevens is de daarmee gepaarde maximale koopprijs van de betreffende woning berekend. Tabellen zijn weergegeven in bijlage twee, drie en vier.

## 5.4 Gevolgen van de veranderingen op de hypotheekmarkt

De bovengenoemde gevolgen hebben ieder zijn weerslag op de hypotheek- en woningmarkt. In deze paragraaf zijn de gevolgen uitgewerkt.

### 5.4.1 Gevolgen maximale LTV

De instelling van de maximale LTV heeft weerslag op de hoogte van de lening ten opzichte van de waarde van de woning. Het inkomen van de betreffende persoon speelt hierbij (vrijwel) geen rol. Gevolg van deze nieuwe regeling is dat starters de komende jaren steeds meer geld zelf zullen moeten inbrengen, of alternatief zullen moeten aanwenden. Ter illustratie, bij een woning van €150.000 moet een starter in 2018 €7.500 zelf inbrengen (tabel 12).

**Tabel 12 eigen inbreng door aanscherping LTV**

Koopprijs woning	€150.000		
Kosten Koper 5%	€ 7.500		
Totale kosten	€157.500		
Jaar	Maximale financiering o.b.v. LTV	Bedrag financierbaar	Eigen inbreng
2014	104%	€ 156.000	€ 1.500
2015	103%	€ 154.500	€ 3.000
2016	102%	€ 153.000	€ 4.500
2017	101%	€ 151.500	€ 6.000
2018	100%	€ 150.000	€ 7.500

## 5.4.2 Gevolgen verplicht aflossen

Bij de bepaling van de betaalbaarheid van woningen op basis van de WLQ heeft de verplichte aflossing gevolgen. Bij een aflossingsvrije hypotheek wordt er optimaal gebruik gemaakt van hypotheekrenteaf trek doordat de hypotheekrente hoog blijft. Er wordt niet afgelost dus C1i in de formule is nul. Zodra C1i stijgt met 1 zal de WLQ dalen en een woning 'minder betaalbaar' worden. Voor inkomens van €19.500 bruto tot €35.000 bruto per jaar is inzichtelijk gemaakt tot welk bedrag een woning (hypotheek) betaalbaar is volgens de WLQ (tabel 13). Bij een aflossingsvrije hypotheek kan bij een inkomen van €21.000 een woning van €114.286 gekocht worden, in het geval van een annuïteitenhypotheek is er geen koopwoning mogelijk. Bij een bruto inkomen van €23.000 kan bij een aflossingsvrije hypotheek een woning gekocht worden van €128.571 en bij een annuïteitenhypotheek €114.286. Dit is een afname van 11%. Voor een starter met een bruto jaarinkomen van € 31.000 geldt een daling van 16%.

Tabel 13 maximale hypotheek en koopprijs woning t.o.v. bruto inkomen

Bruto inkomen	Aflossingsvrije hypotheek		Annuïteitenhypotheek		% verandering
	Maximale hypotheek	Maximale koopprijs woning	Maximale hypotheek	Maximale koopprijs woning	
€ 19.500	-	-	-	-	
€ 20.000	-	-	-	-	
€ 20.500	-	-	-	-	
€ 21.000	€ 120.000	€ 114.286	-	-	
€ 21.500	€ 125.000	€ 119.048	-	-	
€ 22.000	€ 125.000	€ 119.048	-	-	
€ 22.500	€ 130.000	€ 123.810	-	-	
€ 23.000	€ 135.000	€ 128.571	€ 120.000	€ 114.286	-11%
€ 23.500	€ 135.000	€ 128.571	€ 120.000	€ 114.286	-11%
€ 24.000	€ 140.000	€ 133.333	€ 125.000	€ 119.048	-11%
€ 25.000	€ 145.000	€ 138.095	€ 130.000	€ 123.810	-10%
€ 26.000	€ 155.000	€ 147.619	€ 135.000	€ 128.571	-13%
€ 28.000	€ 165.000	€ 157.143	€ 145.000	€ 138.095	-12%
€ 29.000	€ 175.000	€ 166.667	€ 150.000	€ 142.857	-14%
€ 30.000	€ 180.000	€ 171.429	€ 155.000	€ 147.619	-14%
€ 31.000	€ 190.000	€ 180.952	€ 160.000	€ 152.381	-16%
€ 32.000	€ 190.000	€ 180.952	€ 165.000	€ 157.143	-13%
€ 33.000	€ 200.000	€ 190.476	€ 170.000	€ 161.905	-15%
€ 34.000	€ 210.000	€ 200.000	€ 175.000	€ 166.667	-17%
€ 35.000	€ 210.000	€ 200.000	€ 180.000	€ 171.429	-14%

Eigen bewerking o.b.v. bijlagen 2 en 3.

## 5.4.3 Gevolgen meewegen studielening

Voor studieleningen geldt dat een bedrag van 0,75% van de oorspronkelijke lening als maandlast wordt beschouwd. Dit bedrag moet dan ook van het netto inkomen worden afgehaald bij de bepaling van betaalbaarheid van woningen. Om de impact van studielening te bekijken zijn er per inkomen studieleningen van nul tot €25.000 toegekend. Tevens is er uitgegaan van een annuïteitenhypotheek. Uit het vorige hoofdstuk bleek dat een koopstarter van 25 tot 34 jaar gemiddeld € 30.500 per jaar verdient. Indien deze persoon geen

studielening heeft kan hij een woning financieren van €147.619 op basis van een annuïteitenhypothec volgens de WLQ. Bij een studielening van tienduizend euro neemt dit met iets ruim 3% af. Bij een studielening van vijftienduizend euro neemt dit met ruim 7% af. Voor de overige inkomens geldt, hoe lager het inkomen hoe groter de impact van de studielening is. Bij een inkomen van €25.000 bruto per jaar kan maximaal een woning gekocht worden die 8% goedkoper is dan bij een studielening van vijftienduizend euro ten opzichte van dezelfde persoon zonder studielening (tabel 14).

**Tabel 14 Maximale aankooprijks woning bij verschillende hoogten studielening**

Bruto inkomen	Maximale kooprijks woning bij bepaalde hoogte studielening						
	€ 0.000	€ 10.000	%Δ	€ 15.000	%Δ	€ 25.000	%Δ
€ 24.000	€119.048	€-	-	€-	-	€-	-
€ 25.000	€123.810	€ 119.048	-3,85%	€ 114.286	-7,69%	€-	-
€ 26.000	€128.571	€123.810	-3,70%	€ 119.048	-7,41%	€-	-
€ 27.000	€133.333	€123.810	-7,14%	€ 123.810	-7,14%	€ 114.286	-14,29%
€ 28.000	€138.095	€133.333	-3,45%	€ 128.571	-6,90%	€ 114.286	-17,24%
€ 29.000	€142.857	€133.333	-6,67%	€ 133.333	-6,67%	€ 123.810	-13,33%
€ 30.000	€147.619	€142.857	-3,23%	€ 138.095	-6,45%	€ 128.571	-12,90%
€ 31.000	€152.381	€147.619	-3,13%	€ 142.857	-6,25%	€ 133.333	-12,50%
€ 32.000	€157.143	€152.381	-3,03%	€ 147.619	-6,06%	€ 138.095	-12,12%
€ 33.000	€161.905	€157.143	-2,94%	€ 152.381	-5,88%	€ 142.857	-11,76%
€ 34.000	€161.905	€161.905	0,00%	€ 157.143	-2,94%	€ 147.619	-8,82%
€ 35.000	€166.667	€166.667	0,00%	€ 161.905	-2,86%	€ 152.381	-8,57%

Bron: totaalbestand bijlage 4

## 5.5 Conclusie

Op de vraag wat de gevolgen zijn van veranderingen op de hypotheekmarkt voor de betaalbaarheid van koopwoningen voor starters kan het volgende worden geantwoord. Er hebben de laatste jaren veel veranderingen plaatsgevonden die elk invloed hebben op de betaalbaarheid van koopwoningen voor starters. Enerzijds hebben nieuwe regels op de hypotheekmarkt effect, anderzijds hebben veranderingen op de arbeidsmarkt hun weerslag op de woningmarkt. De groep die het hardst getroffen wordt, is de koopstarter met een gemiddeld inkomen en een gemiddelde studieschuld. Mensen met een flexibel arbeidscontract en een gemiddeld inkomen hebben de eerste twee jaar na hun studie weinig mogelijkheden om een koopwoning te kopen. Door de aanscherping van de LTV zal een starter in 2018 de kosten koper zelf moeten betalen. Sinds er verplicht afgelost moet worden kan deze groep 14 tot 16% minder lenen dan voorheen. Een gemiddelde studieschuld zorgt er voor dat er ruim zes procent minder geleend kan worden.

Dat alles in ogenschouw nemend wordt de eerste hypothese "door de financiële interventies op de koopwoningmarkt zal naar verwachting de financiële positie van de starter op de koopwoningmarkt verslechterd zijn" aangenomen. Er is sprake van een duidelijke verslechtering.

Procentueel gezien lijken de gevolgen groot. Of hierdoor ook veel potentiële woningen buiten de betaalbaarheid van starters vallen zal blijken uit de volgende twee hoofdstukken

## 6. Toegankelijkheid koopwoningen voor starters

### 6.1 Inleiding

Bij de kenmerken van starters op de koopwoningmarkt is gebleken dat 75% van de starters een woning wenst tot twee ton. Bij de bepaling van het aanbod starterswoningen wordt in dit hoofdstuk gekeken naar het totale woningaanbod en het aanbod tot twee ton per provincie. Bij bestaande bouw is het aanbod tevens opgedeeld per type woning.

### 6.2 Totaal aanbod woningen

Totaal worden er eind 2013 / begin 2014 bijna 170.000 woningen in Nederland aangeboden (NVM, 2014 & Monitor Eigen Woningen, 2014). In absolute aantallen is de verdeling per provincie relatief groot. In de Randstad en Noord-Brabant worden ongeveer vijf maal meer woningen aangeboden dan in de drie Noordelijke provincies. Over het geheel genomen is het woningaanbod in Nederland erg groot in vergelijking met eerder jaren. Het grootste aanbod bevindt zich in de provincies Noord-Holland, Zuid-Holland, Noord-Brabant en Gelderland (figuur 18).

Figuur 18 totaal aanbod woningen in Nederland, eind 2013/begin 2014



Bron: Monitor Eigen Woningen & NVM database – eigen bewerking

### 6.3 Aanbod nieuwbouwwoningen aansluitend bij woonwens

Zoals uit de beantwoording van deelvraag 1 al naar voren is gekomen, is het aanbod nieuwbouwwoningen in Nederland extreem gedaald. Het totale aanbod nieuwbouwwoningen bedraagt per eind 2013 iets meer dan veertien duizend woningen. Het laagste aanbod is er in de provincie Groningen. Slechts 155 nieuwbouwwoningen zijn er in aanbod. Wel valt 29% van dit aanbod onder een vraagprijs van twee ton en dus binnen de wens van 75% van de koopstarters. In Drenthe valt het hoogste percentage (37%) binnen de woonwens van de koper. Echter, geldt voor zowel Groningen, Friesland, als Drenthe dat dit in absolute cijfers weinig voorstelt. Verreweg het grootste aanbod bevindt zich in Zuid-Holland. Hier worden bijna vierduizend nieuwbouwwoningen aangeboden, bijna dertig procent van het totale aanbod in Nederland. Helaas sluit dit aanbod vrijwel niet aan op de wensen van de koper. Slechts acht procent van de woningen heeft een vraagprijs lager dan twee ton. Hetzelfde geldt voor Noord-Brabant, een groot deel van het aanbod bevindt zich in deze provincie, echter een hoog percentage valt buiten de wensen van de koperstarters (figuur 19).

Figuur 19 aanbod nieuwbouwwoningen per provincie / percentage onder twee ton, eind 2013



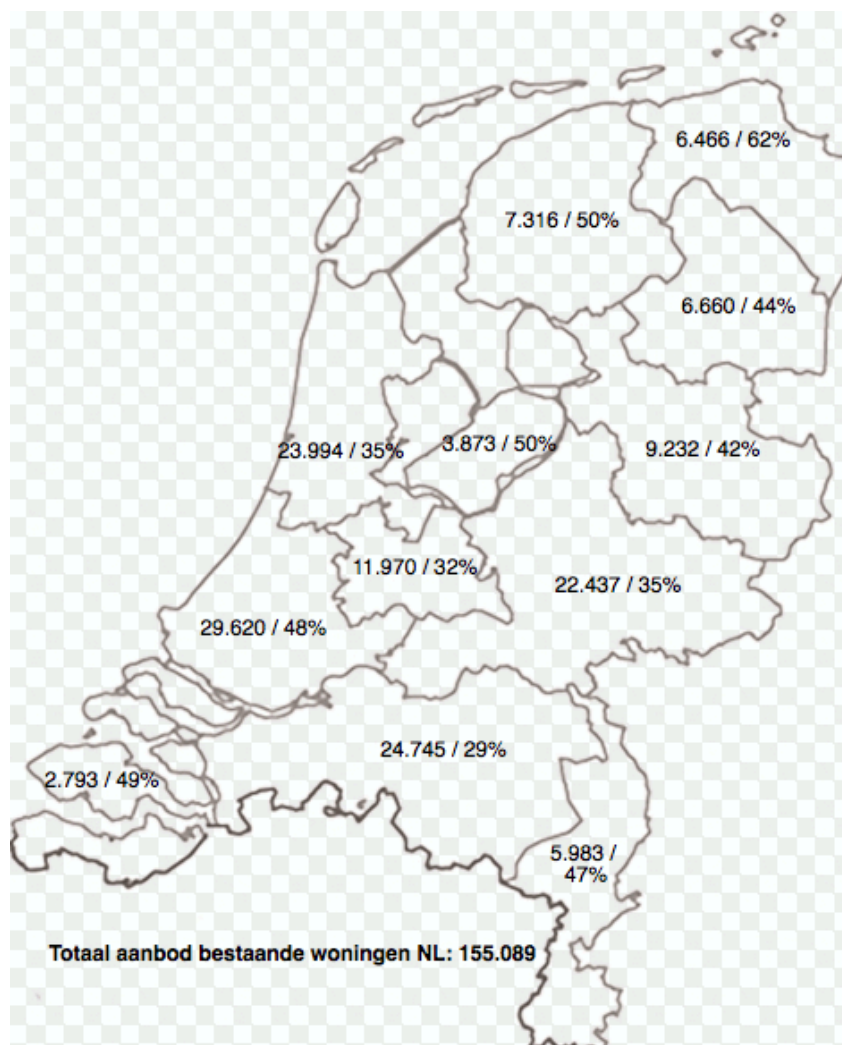
Bron: Monitor Nieuwe Woningen – eigen bewerking



## 6.4 Aanbod bestaande woningen binnen woonwens

Waar het aanbod nieuwbouwwoningen de afgelopen jaren sterk is gedaald, geldt dat het aanbod bestaande woningen enorm is gestegen. Begin 2014 bedraagt het totale aanbod bestaande woningen ruim 155 duizend. De verdeling van het aanbod is groot over de verschillende provincies in Nederland. Het grootste aanbod bevindt zich, net als bij nieuwbouwwoningen, in de Randstad en Noord-Brabant. Het laagste aanbod bestaande woningen bevindt zich in Zeeland. Opvallend is dat landelijk gezien het percentage aanbod tot twee ton hoger is dan dat van nieuwbouwwoningen. In Zuid-Holland heeft bijna 50% van het aanbod een vraagprijs onder de twee ton, dit geldt ook voor de Noordelijke provincies. Net als bij nieuwbouwwoningen geldt ook hier dat in de Noordelijke provincies het aanbod tot twee ton relatief hoog is. In absolute aantallen valt het echter lager uit dan de Randstad (figuur 20).

Figuur 20 aanbod bestaande woningen per provincie / percentage onder twee ton, begin 2014



Bron: NVM database – eigen bewerking

## 6.5 Aanbod bestaande woningen per type woning

De Randstad en Noord-Brabant hebben relatief gezien weinig aanbod voor koopstarters. Het aanbod dat er is, bestaat voor koopstarters voornamelijk uit appartementen en tussenwoningen. De drie Noordelijke provincies hebben in alle categorieën relatief meer aanbod onder de twee ton. In absolute aantallen is het aanbod wel lager dan andere delen van Nederland (tabel 15). De 'midden provincies' Overijssel, Gelderland en Flevoland hebben een relatief groot aanbod voor koopstarters. Het aansluitende aanbod bestaat voornamelijk uit appartementen, hoek- en tussenwoningen. Voor de Zuidelijke provincies geldt dat zij in alle categorieën, op vrijstaande woningen na, relatief veel aanbod hebben voor koopstarters. Ook hier geldt, net als bij de Noordelijke provincies, dat het in absolute aantallen veel lager ligt dan de Randstad en midden provincies (tabel 16).

Tabel 15 aanbod bestaande woningen per type woning per provincie, eind 2013

	Tussenwoning	Hoekwoning	2 <sup>1</sup> kap	Vrijstaand	Appartement
Groningen	795	440	1.045	2.948	1.238
Friesland	1.170	722	1.169	3.444	811
Drenthe	754	587	1.356	3.197	766
Overijssel	1.624	1.084	1.772	3.216	1.536
Flevoland	1.183	665	519	818	688
Gelderland	3.412	2.378	3.852	7.701	5.094
Utrecht	2.621	1.426	1.689	1.933	4.301
Noord Holland	4.813	2.729	2.331	3.938	10.183
Zuid Holland	6.732	3.367	2.336	3.164	14.021
Zeeland	682	303	398	843	567
Noord Brabant	4.358	2.816	4.473	7.724	5.374
Limburg	897	602	1.347	2.013	1.124
<b>Nederland</b>	<b>29.041</b>	<b>17.119</b>	<b>22.287</b>	<b>40.939</b>	<b>45.703</b>

Bron: NVM database – eigen bewerking

Tabel 16 percentage onder twee ton van het totale aanbod per type per provincie, eind 2013

	Tussenwoning	Hoekwoning	2 <sup>1</sup> kap	Vrijstaand	Appartement
Groningen	85%	83%	76%	37%	83%
Friesland	90%	82%	60%	21%	75%
Drenthe	96%	80%	54%	13%	74%
Overijssel	80%	61%	34%	6%	76%
Flevoland	79%	54%	19%	2%	76%
Gelderland	68%	40%	17%	4%	73%
Utrecht	24%	11%	3%	1%	68%
Noord Holland	33%	23%	10%	5%	56%
Zuid Holland	40%	24%	9%	3%	74%
Zeeland	76%	67%	47%	13%	60%
Noord Brabant	54%	30%	10%	2%	65%
Limburg	82%	57%	58%	7%	74%
<b>Nederland gem.</b>	<b>67%</b>	<b>51%</b>	<b>33%</b>	<b>10%</b>	<b>71%</b>

Bron: NVM database – eigen bewerking



## 6.6 Conclusie

Starters wensen een woning te kopen tot twee ton. Over het geheel genomen biedt de Nederlandse woningmarkt zeker aanbod in deze prijsklasse. Er zijn echter wel regionale verschillen en verschil tussen nieuwbouw en bestaande bouw. Het percentage aanbod tot twee ton is in de noordelijke provincies het hoogste. Hier liggen relatief gezien voor starters dan ook de beste kansen. In de provincie Utrecht en de Randstad is het percentage aanbod tot twee ton zeer beperkt. Voor alle regio's geldt dat het absolute aantal nieuwbouwwoningen tot twee ton zeer beperkt is.

Het aanbod bestaande woningen sluit in alle regio's beter aan bij de wens en biedt dus meer kansen voor starters. In de Noordelijke provincies heeft ongeveer de helft van het aanbod een vraagprijs tot twee ton en hier kan dus gesteld worden dat er wel degelijk kansen zijn voor starters. Op regionaal gebied zijn de kansen echter wel verschillend. In de provincies Flevoland en Zuid-Holland zijn de kansen zowel in relatieve als absolute zin goed. Ongeveer de helft van het woningaanbod valt binnen de financiële wens van starters. In Zuid-Holland bedraagt dit ongeveer 30.000 woningen. In Noord-Holland, Noord-Brabant en Gelderland is het aanbod in relatieve zin laag (30-35%), echter heeft in absolute aantallen een groot aantal woningen een vraagprijs tot twee ton. De Provincie Utrecht heeft zowel relatieve als absolute aantallen een lager aanbod dat aansluit bij de financiële wens van koopstarters (12 duizend). Voor appartementen geldt dat in alle provincies bijna driekwart van het aanbod een vraagprijs heeft tot twee ton. Hier sluit een groot deel dus aan bij de financiële wens van koopstarters. Voor tussenwoningen geldt dat alle provincies behalve Utrecht, Noord-Holland en Zuid-Holland meer dan de helft van het aanbod een vraagprijs tot twee ton heeft. Ook hier zijn dus zeker kansen voor starters. Hiervoor geldt dus dat er wel een duidelijk verschil is tussen Randstad en de provincie Utrecht en de rest van Nederland.

Al met al kan er gesteld worden dat er wel aansluitend aanbod is bij de financiële woonwens van koopstarters. Daarmee lijkt hypothese 2 dat "sinds de financiële crisis in 2008 er in potentie meer huizen beschikbaar zijn voor de starter op de koopwoningenmarkt' te worden aangenomen, ware het niet dat het woordje 'meer' in de hypothese (nog) niet kan worden bewezen. Met het beschikbare materiaal kan niet zoals in tabel 2 worden aangetoond dat het aantal starters voor een starterswoning daalt. Daarom moet voorals nog de hypothese worden verworpen.

Waarom de markt dan toch moeizaam op gang komt, zal dus een andere verklaring moeten hebben. Mogelijk sluit het aanbod niet aan bij de kwalitatieve vraag van de starters, of men wenst simpelweg een woning te kopen die men niet kan betalen. Zoals eerder aangegeven, hebben de veranderingen op de hypotheekmarkt grote gevolgen voor de starters.

## 7. Betaalbaarheid koopwoningen in Nederland

### 7.1 Inleiding

In het vorige hoofdstuk is bepaald welk deel van het aanbod aansluit bij de wens waarbinnen koopstarters woningen wensen te kopen. Hierbij zijn woningen geselecteerd tot twee ton. In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de vraag welk deel van het woningaanbod betaalbaar is voor koopstarters. Hierbij worden de gegevens uit hoofdstuk vijf gebruikt. Uit hoofdstuk vijf blijkt dat de nieuwe regels op de hypotheekmarkt grote gevolgen hebben voor de betaalbaarheid van woningen voor starters. Het verplicht aflossen betekent dat zij bij een gemiddeld inkomen maximaal een woning kunnen kopen die veertien tot zestien procent goedkoper is dan voorheen bij een aflossingsvrije hypotheek. Daar bovenop kan een starter met een gemiddelde studielening maximaal een woning kopen die zes procent goedkoper is. In dit hoofdstuk wordt bepaald welk deel van het woningaanbod nog daadwerkelijk betaalbaar is voor de gemiddelde koopstarter. Hierbij wordt net als in het vorige hoofdstuk onderscheid gemaakt per provincie en bij bestaande bouw per woningtype.

Uit hoofdstuk vier blijkt dat een koopstarter gemiddeld €30.500,- per jaar verdient. Door de nieuwe regels op de hypotheekmarkt kan een koopstarter gemiddeld gezien minder lenen dan voorheen. Bij een annuïteitenhypotheek kan een starter een hypotheek krijgen van maximaal 155 tot 160 duizend euro. Hiermee valt een nieuwbouwwoning tot 160 duizend euro binnen de range van betaalbaarheid. Voor een bestaande woning geldt dat er maximaal een woning van 150 duizend euro gekocht kan worden.

Uit hoofdstuk vijf is gebleken dat een oud student met een studielening een gemiddelde studieschuld van vijftien duizend euro heeft. Uit hoofdstuk vijf is gebleken dat een koopstarter met deze studieschuld een woning tot 140 duizend euro kan kopen.

## 7.2 Aanbod betaalbare nieuwbouwwoningen

Voor heel Nederland geldt dat het absolute aanbod betaalbare nieuwbouwwoningen erg laag is. Dit geldt ook voor het percentage dat betaalbaar is van het totaal. In de Randstad is het percentage betaalbare nieuwbouwwoningen vrijwel nihil. Dit geldt ook voor het oostelijk deel van Nederland. Voor de Noordelijke provincies geldt dat er procentueel gezien een groot verschil zit tussen de betaalbaarheid van nieuwbouwwoningen. Het percentage ligt in Drenthe en Friesland ruim driemaal hoger dan in Groningen. Ook voor Flevoland geldt dat er een laag aanbod is, echter er zijn wel betaalbare nieuwbouwwoningen<sup>3</sup> (figuur 21).

Figuur 21 absoluut en relatief aanbod betaalbare nieuwbouwwoningen, Nederland 2014



Bron: Monitor Nieuwe Woningen & NVM database – eigen bewerking

<sup>3</sup> Als criterium voor betaalbaarheid is woonlastenquote (WLQ) 0,35 gehanteerd (zie H.2)

### 7.3 Aanbod betaalbare bestaande woningen

In hoofdstuk zes is het totale aanbod bestaande weergegeven (155 duizend). De verdeling van het aanbod tot 150 duizend euro over de provincies is nagenoeg gelijk als het aanbod tot 200 duizend euro. Zoals verwacht ligt het aanbod 'betaalbare' woningen voor starters lager dan het aanbod woningen dat de starter wenst. In de Noordelijke provincies, Limburg en Zeeland is het grootste deel van het aanbod betaalbaar voor starters. Opvallend is een groot verschil tussen Noord- en Zuid-Holland. In Zuid-Holland is een groter deel van het aanbod betaalbaar voor koopstarters dan in Noord-Holland. In Utrecht, Gelderland en Noord-Brabant is slechts een klein deel van het totale aanbod bestaande woningen betaalbaar voor koopstarters<sup>4</sup> (figuur 22).

Figuur 22 absoluut en relatief aantal betaalbare bestaande woningen, Nederland 2014



Bron: NVM database – eigen bewerking

<sup>4</sup> Als criterium voor betaalbaarheid is woonlastenquote (WLQ) 0,35 gehanteerd (zie H.2)

## 7.4 Aantal betaalbare woningen per type woning

In de Noordelijke provincies zijn appartementen, tussenwoningen en hoekwoningen relatief betaalbaar. In de Oostelijke provincies en Flevoland zijn starters aangewezen op appartementen. In Noord- en Zuid-Holland en Utrecht zijn vrijwel alleen appartementen betaalbaar. Echter, dit is ongeveer een derde van het aanbod appartementen. Alternatief voor wonen in de Randstad is in Flevoland, hier is de helft van de appartementen betaalbaar (tabel 17). Een starter met een gemiddelde studieschuld kan ongeveer zes procent minder lenen (hoofdstuk 5). Dit hoeft echter niet te betekenen dat zes procent van het woningaanbod afvalt, dit verschilt per provincie. In de Noordelijke provincies is het effect van de studielening lager dan zes procent. In de Randstad is dit effect groter. In Utrecht valt negen procent van het aanbod appartementen buiten de betaalbaarheid van starters door het meewegen van de studielening. In Overijssel en Flevoland valt een extra negen tot elf procent van het aanbod tussenwoningen af (tabel 18).

Tabel 17 percentage betaalbare woningen per type woning, eind 2013, naar provincie

	Tussenwoning	Hoekwoning	2 <sup>1</sup> kap	Vrijstaand	Appartement
Groningen	67%	59%	40%	12%	64%
Friesland	66%	48%	21%	7%	63%
Drenthe	63%	40%	12%	3%	55%
Overijssel	33%	22%	8%	1%	54%
Flevoland	30%	18%	2%	1%	50%
Gelderland	17%	9%	3%	1%	43%
Utrecht	1%	0%	0%	1%	29%
Noord Holland	8%	5%	2%	1%	25%
Zuid Holland	10%	5%	2%	1%	47%
Zeeland	45%	32%	19%	5%	49%
Noord Brabant	9%	4%	1%	0%	32%
Limburg	48%	24%	18%	1%	53%

Bron: NVM database – eigen bewerking

Tabel 18 percentage betaalbare woningen per type woning voor starter met gemiddelde studieschuld, eind 2013, naar provincie

	Tussenwoning	Hoekwoning	2 <sup>1</sup> kap	Vrijstaand	Appartement
Groningen	61%	51%	32%	9%	60%
Friesland	58%	38%	15%	5%	60%
Drenthe	49%	31%	7%	2%	51%
Overijssel	24%	15%	6%	1%	49%
Flevoland	19%	12%	1%	1%	42%
Gelderland	10%	5%	2%	1%	35%
Utrecht	0%	0%	0%	1%	20%
Noord Holland	5%	3%	1%	1%	18%
Zuid Holland	6%	3%	1%	1%	40%
Zeeland	36%	27%	16%	4%	47%
Noord Brabant	4%	2%	1%	0%	22%
Limburg	40%	18%	13%	1%	48%

Bron: NVM database – eigen bewerking

## 7.5 Betaalbare woningen ten opzichte van voorraad en bevolkingsaantal

Uiteraard is er verschil in de totale woningvoorraad in eigendom per provincie. Landelijk gezien blijkt dat een klein deel van de totale woningvoorraad betaalbaar is voor de koopstarter. In de Noordelijke provincies is het grootste deel van de woningvoorraad betaalbaar, dit gecombineerd met het hoogste percentage betaalbare woningen van het aanbod moet dit de meeste kansen bieden voor koopstarters. Procentueel gezien zijn de verschillen klein maar wel aanwezig. In Noord-Brabant en de Provincie Utrecht is het kleinste deel van de woningvoorraad betaalbaar voor starters. Als dit wordt afgezet tegen de bevolkingsaantallen blijkt ook dat de kansen voor starters in het Noorden het grootste zijn. Hier is niet alleen het grootste aandeel woningen van de voorraad betaalbaar maar wonen relatief gezien ook de minste mensen. De grootste discrepanties lijken te ontstaan in Noord-Holland en Noord-Brabant. Hier is niet alleen een klein deel van de voorraad betaalbaar maar is het bevolkingsaantal ook groot. Naast de Noordelijke provincies biedt Flevoland mogelijk kansen. Hier is het bevolkingsaantal laag en het betaalbare aanbod van de woningvoorraad boven gemiddeld in Nederland.

Tabel 19 betaalbaar woningaanbod / bevolkingsaantal / woningvoorraad, naar prov

Regio	Bevolkings-Aantal (15 tot 65)	% bevolking van totaal	Woningvoorraad in eigendom	Betaalbaar woningaanbod	% betaalbaar aanbod t.o.v. woningvoorraad
Groningen	391.000	3,6%	144.118	2.399	1,7%
Friesland	413.000	3,8%	174.737	2.150	1,2%
Drenthe	308.000	2,8%	134.908	1.399	1,0%
Overijssel	735.000	6,7%	279.325	1.824	0,7%
Flevoland	269.000	2,4%	99.917	913	0,9%
Gelderland	1.304.000	11,8%	494.338	3.291	0,7%
Utrecht	823.000	7,5%	297.785	1.296	0,4%
Noord-Holland	1.815.000	16,5%	596.117	3.164	0,5%
Zuid-Holland	2.363.000	21,5%	806.063	7.584	0,9%
Zeeland	240.000	2,2%	117.000	803	0,7%
Noord-Brabant	1.618.000	14,7%	636.579	2.383	0,4%
Limburg	735.000	6,7%	302.921	1.440	0,5%
Nederland	11.013.000		4.083.808	28.646	0,7%

Bron: NVM database; Monitor Nieuwe Woningen database; Centraal Bureau voor de Statistiek.

## 7.6 Conclusie

Op de vraag in hoeverre er verschil is tussen de betaalbaarheid van koopwoningen in verschillende regio's in Nederland kan gesteld worden dat er grote verschillen zijn. Grote verschillen in zowel het absolute aanbod als het relatieve aanbod dat betaalbaar is. Op landelijk niveau is het aanbod nieuwbouwwoningen extreem laag. In Friesland en Drenthe is er procentueel gezien wel een kans van slagen, echter stelt het in absolute aantallen weinig voor. Voor de overige provincies geldt dat het percentage betaalbare nieuwbouwwoningen slechts enkele procenten bedraagt. In hoofdstuk drie is aangegeven dat er mogelijk geen aanbod op de markt komt omdat er alleen gebouwd wordt als de woningen in het voortraject honderd procent verkocht zijn. Mogelijk is het aanbod nieuwbouwwoningen hierdoor laag. Daardoor zijn starters vooral aangewezen op het kopen van bestaande woningen.

Ook voor de bestaande bouw geldt dat er sprake is van verschillen per provincie. Het percentage betaalbaar aanbod voor koopstarters varieert van negen procent in Noord-Brabant tot 37% in Groningen. Het hoogste percentage betaalbare woningen is te vinden in Groningen, Friesland en Zeeland. Het hoogste aantal betaalbare woningen is te vinden in Zuid-Holland. In Zuid-Holland is het absolute aanbod betaalbare woningen minimaal twee keer hoger dan in welke andere provincie dan ook. Dit betaalbare aanbod bestaat dan vrijwel alleen uit appartementen. In Utrecht (en aansluitende steden Amersfoort, Woerden en gemeenten Nieuwegein, Maarssen en Zeist) zijn de kansen voor starters het kleinst. Niet alleen procentueel gezien maar ook het absolute aanbod valt laag uit terwijl het toch een grote stad betreft. Van het aanbod dat betaalbaar is zijn starters in Utrecht aangewezen op appartementen. In de Noordelijke provincies en Zeeland en Limburg is de variatie betaalbare bestaande koopwoningen groter. Hier zijn starters niet alleen aangewezen op appartementen maar zijn er ook hoek- en tussenwoningen betaalbaar. Als het betaalbare aanbod wordt afgezet tegen de woningvoorraad en bevolkingsaantal dan komen de Noordelijke provincies als meest kansrijk naar voren. Echter, hier ligt het betaalbaar aanbod voor koopstarters slechts net boven een procent van de voorraad. Kortom, wanneer het betaalbaar aanbod voor koopstarters wordt afgezet tegen de totale voorraad dan gaat het om een zeer gering percentage, dat provinciaal niet erg veel verschilt (bandbreedte van 0,4% - 1,7%). Daarmee wordt hypothese drie "de positie van koopstarters zal naar verwachting verschillen per provincie" verworpen..

Het effect van het meewegen van de studielening is in Utrecht, Overijssel en Flevoland het grootst. In de Noordelijke provincies is het effect het laagste. Veel oud studenten trekken na hun studie naar de Randstad voor de werkgelegenheid. Het meewegen van een studielening en het beperkte geschikte aanbod helpt dan zeker niet mee bij het kopen van de eerste woning.



## 8. Conclusies & aanbevelingen

Algemene cijfers van de woningmarkt laten zien dat de financiële crisis sporen heeft achtergelaten en dat de woningmarkt zich in een diep dal bevindt. Starters spelen een belangrijke rol bij het herstel van de woningmarkt (Van Hoek & Koning, 2012). Voordat starters hun financiële mogelijkheden bekijken om een woning te kopen moet er een reden zijn om te verhuizen. 1) Verandering in levensfase geeft aanleiding tot verhuizen (Rossi). 2) De mate van ontevredenheid met de huidige woonsituatie (Stresshold theorie). 3) En verandering in levensloop geeft aanleiding tot verhuizen, hierbij spelen werk en inkomen een rol (Lifecourse). De financiële situatie bepaalt in hoeverre de woonsituatie in overeenstemming gebracht kan worden met het aspiratie beeld (Priemus). Daarbij speelt een aantal zaken.

Uit het WoOnderzoek 2012 blijkt dat driekwart van de starters een woning tot twee ton wenst te kopen. Hier tegenover staat een gemiddeld bruto huishoudinkomen onder starters van €30.500,- per jaar. De grootste groep starters heeft een leeftijd tussen 25 en 34 jaar. De voornaamste type woningen die gewenst worden zijn appartementen, tussenwoningen en hoekwoningen.

- Huizenprijzen zijn de afgelopen jaren sterk gedaald en het aanbod bestaande woningen is erg groot. Het is echter de vraag of de woningen voor starters niet een te hoge vraagprijs hebben. Veel woningen van doorstromers staan 'onder water' waardoor doorstromers geneigd zijn weinig te dalen met de vraagprijs.
- Het aanbod nieuwbouwwoningen is in tegenstelling tot de bestaande bouw historisch laag.
- De marktrente is momenteel laag wat er op duidt dat het een goed moment is om te kopen.

In het verleden kozen veel kopers voor een spaar- of aflossingsvrije hypotheek. Door veranderende regelgeving is dit niet langer mogelijk en moet er verplicht worden afgelost (middels een lineaire- of annuïteitenhypotheek). Dit leidt er toe dat een gemiddelde starter een woning kan kopen die ongeveer veertien tot vijftien procent goedkoper moet zijn dan bij een aflossingsvrije hypotheek. Daarnaast wordt bij oud-studenten de studielening meegerekend en dit leidt tot een extra gemiddelde daling van de leencapaciteit van nog eens zes procent (voor mensen met een studielening). Tot slot speelt een belangrijke verandering op de arbeidsmarkt een grote rol. Er worden veel minder vaste contracten verstrekt waardoor inkomenszekerheid onder starters is afgenomen. Dit heeft een sterk negatief effect op de leencapaciteit.

Met dit in het achterhoofd kan antwoord worden gegeven op de hoofdvraag in dit onderzoek: *'is de koopwoningmarkt voor starters in verschillende regio's in Nederland anno 2014 toegankelijk en betaalbaar?'*

### *Toegankelijkheid*

Ja, de woningmarkt lijkt op het gebied van aanbodvolume toegankelijk. Er is sprake van een groot aanbod bestaande woningen. Tevens valt een groot deel binnen de kwalitatieve en financiële wens van de starters. Toegang tot de markt van nieuwbouwwoningen is er vrijwel



niet. Dit heeft voornamelijk te maken met het extreem lage aanbod nieuwbouwwoningen. Vanuit het oogpunt van vraag en aanbod lijkt de woningmarkt toegankelijk. De hoeveelheid nieuwe regels op de hypotheekmarkt en het hoge tempo waarmee deze regels zijn ingevoerd, lijken een wig te drijven tussen koopstarters en verkopers.

### *Betaalbaarheid*

De woningmarkt is in grote delen van Nederland in zeer beperkte mate betaalbaar. In het Noorden is de woningmarkt zeker betaalbaar en strookt het type betaalbaar aanbod ook met de wens van de koopstarters (appartementen, tussenwoningen en hoekwoningen). In de Randstad zijn woningen zeer beperkt betaalbaar voor starters. Het gedeelte dat betaalbaar is zal mogelijk niet stroken met het gewenste type woning, want alleen appartementen zijn daar betaalbaar. Als er wordt gekeken naar het betaalbare aanbod woningen ten opzichte van het aanbod per provincie dan zijn er verschillen per regio. De Noordelijke regio's bieden relatief gezien meer kansen dan de Provincie Utrecht en de Randstad. Als het betaalbare aanbod woningen wordt afgezet tegen de woningvoorraad dan blijken de kansen voor starters regionaal niet veel te verschillen. Dit aanbod betaalbare woningen valt in elke provincie tussen een bandbreedte van 0,4 en 1,7%.

De samenloop van nieuwe regels als het verplicht aflossen, het meewegen van de studielening en de verandering van contractvormen op de arbeidsmarkt (weinig vaste contracten) zorgen er voor dat starters, ondanks de daling van huizenprijzen en de lage hypotheekrente maar weinig woningen kunnen kopen. Deze veranderende regelgeving en veranderende arbeidsmarkt hebben een sterker negatief effect voor koopstarters bij de koop van een woning dan het positieve effect van dalende huizenprijzen en de lage rentestand.

Uit dit onderzoek blijkt dat de eerste hypothese kan worden aangenomen. De financiële positie is door interventies verslechterd. De interventies hebben grote gevolgen voor de woningprijs die koopstarters maximaal kunnen betalen. De tweede hypothese kan deels worden aangenomen. Op basis van financiële woonwens is er een groot aanbod dat aansluit bij de wens van starters. Het aanbod is groot echter is er niet inzichtelijk of het aantal starters per starterswoning is gedaald. Vooralsnog moet de hypothese dus worden verworpen. Er lijken regionale verschillen in kansen voor starters op de woningmarkt te zijn. Indien het beschikbare betaalbare aanbod wordt afgezet tegen de woningvoorraad per provincie dan blijkt dat er weinig verschil in kansen is. De derde hypothese die zegt dat 'de positie van koopstarters per provincie verschilt' moet dus worden verworpen.

Er lijkt een discrepantie te zijn tussen de woonwens van koopstarters en het daarvoor beschikbare budget. Het is aan bouwend Nederland dus de taak niet alleen te bouwen op basis van de woonwens maar bovenal op basis van het budget.

De vraag is of nieuwe regels niet in een te hoog tempo worden doorgevoerd. De opeenstapeling van regels maakt de toetreding tot de woningmarkt moeilijker. Er zijn ook regels doorgevoerd die een positief effect moeten hebben voor starters. De verlaging van de overdrachtsbelasting lijkt een zet in de juiste richting. Uit zeer recente krantenberichten blijkt dat de schenkingsvrijstelling (tot €100.000,- belastingvrij bij koop woning) een succes is en dat vijftig duizend mensen er gebruik van hebben gemaakt en de NVM pleit voor een verlenging van de regel. Hiervoor geldt uiteraard dat het een regel is die niet door elke starter gebruikt kan worden. Je bent immers afhankelijk van familie vermogen.

In eerder onderzoek is meerdere malen het belang van starters op de woningmarkt naar voren gekomen (Brounen & Jong-Tennekes, 2013; Van Hoek & Koning, 2012). Gezien de beperkte mogelijkheden die starters momenteel en vermoedelijk de komende jaren zullen hebben lijkt het er op dat deze groep weinig kan bijdragen aan een permanent herstel van de woningmarkt.

### **Aanbevelingen en vervolgonderzoek**

- Een interessant vervolgonderzoek kan zijn in hoeverre en op wat voor manieren vast vermogen ingezet kan worden voor starters bij de koop van hun eerste woning (waar momenteel al gebruik van wordt gemaakt via het schenkingsrecht). Nederlanders hebben totaal een groot vermogen waarvan veel vast zit in woningen. Senioren kunnen dit mogelijk contant maken en vervolgens hun kind of kleinkind een hypotheek verstrekken en op deze manier helpen.
- Gezien het extreme lage aanbod (betaalbare) nieuwbouwwoningen lijkt het aan te bevelen voor ontwikkelaars om opnieuw te bepalen wat een betaalbare nieuwe starterswoning is. Leidraad hiervoor kunnen de uitkomsten uit dit onderzoek zijn. Ontwikkelaars zullen moeten bouwen op basis van budget van kopers. Dit is bij de aankoop van grond al van belang. Met oog op het verwachte tekort aan nieuwbouwwoningen in de nabije toekomst lijkt dit van des te groter belang. Innovaties van bouwondernemers hebben er voor gezorgd dat bouwkosten sterk zijn afgenomen en dat er goedkope woningbouw mogelijk is. Vermoedelijk zullen hoge grondprijzen alsnog roet in het eten gooien. Bij hoge grondprijzen blijft het voor ontwikkelaars alleen interessant om woningen in het midden- of hoge segment te bouwen. Bij gelijkblijvende grondprijzen en dalende bouwkosten zal het aandeel grondkosten stijgen. Onderzoek naar de mogelijkheden om grondprijzen te verlagen (van bijvoorbeeld gemeenten) zal dan ook een grote bijdrage kunnen leveren aan een herstel van de woningmarkt op langere termijn.
- Doorstromers die met een potentiële restschuld hebben te kampen lijken niet te willen zakken met de vraagprijs. Er zijn al mogelijkheden om een restschuld te herfinancieren waarbij een hypotheekrenteaf trek van tien jaar geldt. Echter lijkt dit niet genoeg. Mogelijk kan er meer onderzoek gedaan worden hoe doorstromers er toe gezet kunnen worden om hun woningen tegen lagere prijzen aan te bieden. Hierbij worden kansen voor starters vergroot en een betere doorstroming op de huizenmarkt gerealiseerd.

## Zelfreflectie

Het schrijven van deze thesis is een zeer leerzaam proces geweest. De keuze voor dit onderwerp is voortgekomen uit het feit dat ik zelf bij de doelgroep hoor die centraal staat in dit onderzoek. Tevens werd en wordt er onder leeftijdsgenoten (starters) veel geklaagd over het niet kunnen kopen van een woning. Naast de persoonlijke betrokkenheid werd en wordt er in de media veel aandacht besteed aan starters. Ik was erg benieuwd of het geklaag en de media aandacht ook terecht was. Op basis van dit onderzoek kan ik stellen dat het geklaag zeker niet onterecht was en er wel degelijk sprake is van een probleem.

Vanaf het begin heb ik met een totaalplanning gewerkt en dat is erg goed bevallen. Dit wil ik andere die aan de start staan van hun onderzoek dan ook aanraden. Hierdoor voorkom je stress en onverwachte tegenslagen. Ik heb per hoofdstuk gewerkt en aan het einde van een hoofdstuk steeds om controle gevraagd. Mocht ik nog eens een Thesis schrijven dan pas ik dezelfde methode toe.

Het omschrijven van het onderwerp en het daadwerkelijk schrijven van de hoofdstukken heb ik als lastig ervaren. Veelal had ik de uitkomsten en teksten in mijn hoofd maar was de vertaalslag naar papier lastig. Continue en zeer goede feedback heeft er toe geleid dat dit uiteindelijk wel gelukt is. De hoofdstukken zijn vaak beoordeeld en verbeterd waardoor ik erg tevreden ben over het eindresultaat.

Tot slot vond ik het zeer leerzaam om een maatschappelijk probleem te 'trechteren' tot een hoofdvraag en deelvragen. Dit zal ik in mijn werk carrière als leidraad gaan gebruiken. Hiermee verwacht ik moeilijke vraagstukken toetsbaar en begrijpelijk te kunnen maken om snel tot oplossingen te kunnen komen.

Al met al heb ik deze thesis als prettig einde van mijn studie carrière ervaren al was het zo nu en dan hard werken en moeilijk te combineren met mijn werk.

## Bronvermelding

AFM (2013). *Verstandig een hypotheek kiezen*. Consumenteninformatie Autoriteit Financiële Markten.

Bouwend Nederland (2013). *Woningtekort schiet omhoog door te geringe bouwproductie*. Geraadpleegd op 20 april 2014 via:  
<http://www.bouwendnederland.nl/nieuws/33741/woningtekort-schiet-omhoog-door-te-geringe-bouwproductie>

Brounen, D. & M. Jong-Tennekes de (2012). *Een goede starters is het halve werk*. Tijdschrift voor Volkshuisvesting, vol 18, afl. 2 pp 21-26

Brown, L.A., en E.G. Moore (1970). The intra-urban migration process: a perspective, Geografiska Annaler, Series B, Vol. 52B, nr. 1

Brounen, D. & Neuteboom, P. (2006). *De veranderende positie van de starter op de Nederlandse koopwoningmarkt*. Jaargang 27, nr. 6. Rotterdam: Woningmarkt Expertise Centrum (WEC) Erasmus Universiteit Rotterdam.

Brounen, D. & Neuteboom, P. (2009). *Starters in de Knel, of gewoon Business-as-usual?* Versie 3.0. Rotterdam: Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit Rotterdam.

CBS Statline (2014). *Verkoopprijzen prijsindex 200-2013*. Geraadpleegd op 20 februari 2014 via:  
<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=81884ned&D1=6&D2=101,118,135,152,169,186,203,220,237,254,271,288,305,322&HDR=T&STB=G1&VW=T>

CBS Statline (2014). *Gemiddeld bruto inkomen per leeftijdsgroep*. Geraadpleegd op 25 maart 2014.

Centraal Bureau voor de Statistiek (2012). *Wo0nonderzoek 2012*, database. Geraadpleegd tussen 25 maart en 2 juni 2014.

Centraal Planbureau (2013). *Aflossing studieschuld bij sociaal leenstelsel*. Den Haag: Centraal Planbureau.

Chase, I.D (1991) *Vacancy chains*. Annual Review of Sociology, vol 17, pp 133-154.

Companen (2012). *Koopstarters op de woningmarkt*. Projectnr. 2700.134/g. Arnhem: Companen

De Argumentenfabriek (2012). *Financiering van de Nederlandse koopwoningmarkt*. Amersfoort: Vereniging Eigen Huis.

'Dekking verlaging overdrachtsbelasting'. Brief aan de Voorzitter van de Tweede Kamer. (Mededeling per brief, Jager, J.C. 1 juli 2011, Den-Haag).

Dompelaar K. Van (2013). *Verhuisintenties v.s. daadwerkelijk verhuisgedrag*. Groningen: Rijkuniversiteit Groningen.

Hoek T. van & Koning, M. (2012). *Situatie op de Nederlandse hypotheekmarkt*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw

Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke ordening en Milieubeheer (2012). *Wonen in ongewone tijden. De resultaten van het Wo0nonderzoek Nederland 2012*. Den Haag: Ministerie van VROM.

NEPROM (2014). *Monitor nieuwe koopwoningen*. Geraadpleegd tussen 14 april en 28 juni 2014, via <http://mnw.datawonen.nl>

Morrow,-Jones, A. & Wenning, M.V. (2005). *The housing ladder, the Housing Life-cycle and the Housing Life-course: Upward and Downward Movement among Repeat Home-buyers in a US Metropolitan Housing Market*. *Urban Studies*, Vol. 42, nr. 10, 1739 – 1754.

Nederlandse Vereniging van Banken (2012). *Gedragscode Hypothecair Financieren*. Amsterdam: Nederlandse Vereniging van Banken.

Nibud (2012). *ING en Nibud praten met studenten over studieschuld*. Geraadpleegd op 20 oktober 2013 via <http://www.nibud.nl/over-het-nibud/actueel/nieuws/nieuwsberichten/artikel/ing-en-nibud-praten-met-studenten-over-studieschuld.html>. Utrecht: Nibud.

'Nulmeting restschuld op eigen woning'. Brief aan de Voorzitter van de Tweede Kamer. (Mededeling per brief, Blok, S.A. 28 maart 2013, Den-Haag).

NVB (2013). *Thermometer koopwoningen*. Najaar 2013. Voorburg: Nederlandse Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers.

NVB (2014). *Thermometer koopwoningen*. Voorjaar 2014. Voorburg: Nederlandse Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers.

NVM (2014). *Database NVM aanbod naar prijsklasse en woningtype*. Geraadpleegd tussen 20 april en 28 juni 2014, via: aangeleverd door research afdeling NVM.

Ortalo-magne, F. & Rady, S. (2006). *Housing Market Dynamics: On the Contribution of Income Shocks and Credit Constraints*. *The Review of Economic Studies*, vol. 73, nr. 2, pp 459-485. Oxford: Oxford University press.

Pas, L. P. M. Van der (2012). *Analyse en achtergronden cijfers en crisis op de woningmarkt*. Heerlen: Pasgoed BV.

Ploeg, S. Van der (2014). *Flexwerker (m/v) zoekt hypotheek*. Vereniging Eigen Huis, jaargang 40 (febr. 2014), 52-59.

Priemus, H. (1984). *Verhuis theorieën en de verdeling van de woningvoorraad*. p. 69. Delft: Delftse Universitaire Pers

Rijksoverheid (2014). *Nieuwe regels hypotheek*. Geraadpleegd op 15 april 2014, via: <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/koopwoning/nieuwe-regels-hypotheek>

Rossi, P.H. (1955). *Why families move: a study in the social psychology of urban residential mobility*, Glencoe: Free Press.

Schilder, F. & Conijn, J (2013). *Kopen of huren: een omslagpunt in de woningmarkt?* Research Paper 2013-09. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.

Schilder, F. & Conijn, J (2013). *Verhuizen in de crisis*. Research paper 2013-11. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate

'Studieschuld in relatie tot hypotheekregels'. Brief aan de Voorzitter van de Tweede Kamer. (Mededeling per brief, Blok, S.A. 10 juli 2013, Den-Haag).

Vastgoedmarkt (2014). *Betere woningmarkt mogelijk zonder risico's?*. Vastgoedmarkt, april 2014, p. 25.

Vastgoedmarkt (2013). *Dump corporatiewoningen schaadt woningmarkt*'. Geraadpleegd op 24 oktober 2013 via <http://www.vastgoedmarkt.nl/nieuws/2013/08/14/dump-corporatiewoningen-schaadt-woningmarkt>. Den Haag: Vastgoedmarkt

Vereniging Eigen Huis (2012). *Financiële gevolgen, wat verandert er voor u op financieel gebied?* Geraadpleegd op 28 oktober 2013 via <http://www.eigenhuis.nl/content/actueel/2335/2363/364901#Wijzigingen%20tov%202012>. Amersfoort: Vereniging Eigen Huis.

Vereniging Eigen Huis (2013). *Regels hypotheekverstrekking*. Geraadpleegd op 14 april 2014, via: <https://www.eigenhuis.nl/hypotheeken-financien/hypotheeken/regels/>

Volkskrant (2011). *Huizenmarkt gaat van kwaad tot erger*'. Geraadpleegd op 14 december 2013 via: <http://www.volkskrant.nl/vk/nl/3184/opinie/article/detail/3095708/2011/12/28/Huizenmarkt-gaat-van-kwaad-tot-erger.dhtml>.

Wolpert, J. (1966). Migration as an adjustment to environmental stress, *Journal of Social Issues* 22(4)

## Bijlagen

Bijlage 1: Lijst van Tabellen en Figuren

Bijlage 2: Maximale hypotheek bij aflossingsvrij hypotheek

Bijlage 3: Maximale hypotheek bij annuïteitenhypotheek

Bijlage 4: Maximale hypotheek bij studielening

## Bijlage 1 lijst van tabellen en figuren

	Tabellen
1	betaalbaarheidsindicator starter, 1985-2006, Nederland
2	concurrentie-indicator starters 1985-2006, Nederland
3	aanbod nieuwbouwwoningen per provincie in Nederland, 2006-2013
4	aandeel aanbod nieuwbouwwoningen per provincie in Nederland, 2006-2013
5	leeftijd koopstarters, Nederland 2012
6	gemiddeld persoonlijk inkomen per leeftijdsgroep, Nederland 2012
7	Huishoudsamenstelling, Nederland 2012
8	woonvoorkeur starters, Nederland 2012
9	gewenste koopprijs starters, Nederland 2012
10	kenmerken koopstarter
11	verschil bruto inkomen hypotheekaanvraag vast- en variabel contract
12	eigen inbreng door aanscherping LTV
13	maximale hypotheek en koopprijs woning t.o.v. bruto inkomen
14	maximale aankoopprijs woning bij verschillende hoogten studielening
15	aanbod bestaande woningen per type woning per provincie, eind 2013
16	percentage onder twee ton van het totale aanbod per type per provincie, eind 2013
17	percentage betaalbare woningen per type woning, eind 2013, naar provincie
18	percentage betaalbare woningen per type voor starter met gemiddelde studieschuld, eind 2013, naar provincie
19	Betaalbaar woningaanbod / bevolkingsaantal / woningvoorraad, naar provincie



	Figuren
1	verhuisketen
2	conceptueel model
3	typen aanbod van woningen voor starters op de woningmarkt
4	meest voorkomende hypotheekvormen in Nederland
5	woonlastenquote huishouden
6	betaalbaarheids-indicator
7	percentage betaalbaar aanbod indicator
8	concurrentie-indicator
9	aanbod nieuwbouwwoningen
10	aanbod bestaande woningen per type, Nederland 2009-2012 1 <sup>e</sup> kwartaal
11	aantal verkochte nieuwbouwwoningen, Nederland 2002-2013
12	aantal verkochte bestaande woningen, Nederland 2002-2013
13	verkoopprijzen nieuwbouwwoningen, Nederland 2002-2013
14	verkoopprijzen bestaande woningen, Nederland 2002-2013
15	verkooptijden verkochte woningen, Nederland 2008-2014, per provincie
16	woonlastenquote
17	woonlastenquote met studielening
18	totaal aanbod woningen in Nederland, eind 2013/begin 2014
19	aanbod nieuwbouwwoningen per provincie / percentage onder twee ton, eind 2013
20	aanbod bestaande woningen per provincie / percentage onder twee ton, begin 2014
21	absoluut en relatief aanbod betaalbare nieuwbouwwoningen, Nederland 2014
22	absoluut en relatief aantal betaalbare bestaande woningen, Nederland 2014

## Bijlage 2 Maximale koopprijs bij aflossingsvrije hypotheek

			Hypotheek	€ 120.000	€ 125.000	€ 130.000	€ 135.000	€ 140.000	€ 145.000	€ 150.000	€ 155.000	€ 160.000	€ 165.000	€ 170.000	€ 175.000	€ 180.000	€ 190.000	€ 200.000	€ 210.000
Aankoop			€ 114.286	€ 119.048	€ 123.810	€ 128.571	€ 133.333	€ 138.095	€ 142.857	€ 147.619	€ 152.381	€ 157.143	€ 161.905	€ 166.667	€ 171.429	€ 180.952	€ 190.476	€ 200.000	€ 200.000
Rente 5%			€ 6.000	€ 6.250	€ 6.500	€ 6.750	€ 7.000	€ 7.250	€ 7.500	€ 7.750	€ 8.000	€ 8.250	€ 8.500	€ 8.750	€ 9.000	€ 9.500	€ 10.000	€ 10.500	€ 10.500
Gem. Rentedeel			€ 3.000	€ 3.125	€ 3.250	€ 3.375	€ 3.500	€ 3.625	€ 3.750	€ 3.875	€ 4.000	€ 4.125	€ 4.250	€ 4.375	€ 4.500	€ 4.750	€ 5.000	€ 5.250	€ 5.250
bruto ink	Belast. Druk	netto ink																	
€ 19.500	14,70%	€ 16.634	0,37	0,38	0,39	0,41	0,42	0,43	0,44	0,46	0,47	0,48	0,50	0,51	0,52	0,55	0,57	0,60	0,60
€ 20.000	15,30%	€ 16.940	0,36	0,37	0,38	0,40	0,41	0,42	0,43	0,45	0,46	0,47	0,48	0,50	0,51	0,53	0,56	0,58	0,58
€ 20.500	16,00%	€ 17.220	0,35	0,36	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,44	0,45	0,46	0,47	0,48	0,50	0,52	0,55	0,57	0,57
€ 21.000	16,60%	€ 17.514	0,34	0,35	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43	0,44	0,45	0,46	0,47	0,49	0,51	0,53	0,56	0,56
€ 21.500	17,40%	€ 17.759	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,41	0,42	0,43	0,44	0,45	0,46	0,47	0,50	0,52	0,54	0,54
€ 22.000	17,90%	€ 18.062	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,40	0,41	0,42	0,43	0,44	0,45	0,46	0,49	0,51	0,53	0,53
€ 22.500	18,50%	€ 18.338	0,32	0,33	0,34	0,35	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,44	0,45	0,48	0,50	0,52	0,52
€ 23.000	19,00%	€ 18.630	0,31	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,44	0,47	0,49	0,51	0,51
€ 23.500	19,60%	€ 18.894	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43	0,44	0,46	0,48	0,50	0,50
€ 24.000	20,10%	€ 19.176	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,45	0,47	0,49	0,49
€ 25.000	21,00%	€ 19.750	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43	0,45	0,47	0,47
€ 26.000	21,90%	€ 20.306	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43	0,45	0,45
€ 28.000	23,50%	€ 21.420	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,39	0,40	0,42	0,42
€ 29.000	24,30%	€ 21.953	0,25	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,39	0,41	0,41
€ 30.000	24,90%	€ 22.530	0,24	0,25	0,26	0,27	0,28	0,29	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,34	0,36	0,38	0,39	0,39
€ 31.000	25,50%	€ 23.095	0,24	0,24	0,25	0,26	0,27	0,28	0,29	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,33	0,35	0,37	0,38	0,38
€ 32.000	26,10%	€ 23.648	0,23	0,24	0,25	0,25	0,26	0,27	0,28	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,32	0,34	0,35	0,37	0,37
€ 33.000	26,60%	€ 24.222	0,22	0,23	0,24	0,25	0,25	0,26	0,27	0,28	0,28	0,29	0,30	0,31	0,31	0,33	0,34	0,36	0,36
€ 34.000	27,10%	€ 24.786	0,22	0,22	0,23	0,24	0,25	0,25	0,26	0,27	0,28	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,35	0,35
€ 35.000	27,60%	€ 25.340	0,21	0,22	0,23	0,23	0,24	0,25	0,25	0,26	0,27	0,28	0,28	0,29	0,30	0,31	0,33	0,33	0,34

## Bijlage 3 Maximale koopprijs bij annuïteitenhypotheek

			Hypotheek	€ 120.000	€ 125.000	€ 130.000	€ 135.000	€ 140.000	€ 145.000	€ 150.000	€ 155.000	€ 160.000	€ 165.000	€ 170.000	€ 175.000	€ 180.000	€ 190.000
			Aankoop	€ 114.286	€ 119.048	€ 123.810	€ 128.571	€ 133.333	€ 138.095	€ 142.857	€ 147.619	€ 152.381	€ 157.143	€ 161.905	€ 166.667	€ 171.429	€ 180.952
			Annuiteit	€ 6.000	€ 6.250	€ 6.500	€ 6.750	€ 7.000	€ 7.250	€ 7.500	€ 7.750	€ 8.000	€ 8.250	€ 8.500	€ 8.750	€ 9.000	€ 9.500
			Gem. Rentedeel	€ 3.000	€ 3.125	€ 3.250	€ 3.375	€ 3.500	€ 3.625	€ 3.750	€ 3.875	€ 4.000	€ 4.125	€ 4.250	€ 4.375	€ 4.500	€ 4.750
bruto ink	Belast. Druk	netto ink															
€ 19.500	14,70%	€ 16.634		0,39	0,41	0,42	0,44	0,45	0,46	0,48	0,49	0,51	0,52	0,53	0,55	0,56	0,59
€ 20.000	15,30%	€ 16.940		0,39	0,40	0,41	0,43	0,44	0,45	0,47	0,48	0,50	0,51	0,52	0,54	0,55	0,58
€ 20.500	16,00%	€ 17.220		0,38	0,40	0,41	0,43	0,44	0,45	0,47	0,48	0,49	0,50	0,51	0,53	0,54	0,57
€ 21.000	16,60%	€ 17.514		0,37	0,38	0,40	0,41	0,42	0,44	0,45	0,46	0,48	0,49	0,50	0,52	0,53	0,55
€ 21.500	17,40%	€ 17.759		0,36	0,38	0,39	0,40	0,42	0,43	0,44	0,45	0,47	0,48	0,49	0,51	0,52	0,54
€ 22.000	17,90%	€ 18.062		0,36	0,37	0,38	0,40	0,41	0,42	0,43	0,45	0,46	0,47	0,48	0,50	0,51	0,53
€ 22.500	18,50%	€ 18.338		0,35	0,36	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43	0,44	0,45	0,46	0,48	0,49	0,50	0,52
€ 23.000	19,00%	€ 18.630		0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,41	0,42	0,43	0,44	0,45	0,47	0,48	0,49	0,52
€ 23.500	19,60%	€ 18.894		0,34	0,35	0,36	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,45	0,46	0,47	0,48	0,51
€ 24.000	20,10%	€ 19.176		0,33	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,42	0,43	0,44	0,45	0,46	0,47	0,50
€ 25.000	21,00%	€ 19.750		0,32	0,33	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,44	0,45	0,46	0,48
€ 26.000	21,90%	€ 20.306		0,31	0,32	0,33	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,44	0,47
€ 28.000	23,50%	€ 21.420		0,29	0,30	0,31	0,32	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,44
€ 29.000	24,30%	€ 21.953		0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43
€ 30.000	24,90%	€ 22.530		0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,36	0,37	0,38	0,39	0,41
€ 31.000	25,50%	€ 23.095		0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,35	0,36	0,37	0,38	0,40
€ 32.000	26,10%	€ 23.648		0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,35	0,36	0,37	0,39
€ 33.000	26,60%	€ 24.222		0,26	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,35	0,36	0,38
€ 34.000	27,10%	€ 24.786		0,25	0,26	0,27	0,28	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,35	0,37
€ 35.000	27,60%	€ 25.340		0,24	0,25	0,26	0,27	0,28	0,29	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36

# Bijlage 4 Maximale koop prijs bij studielening

			Hypotheek	€ 120.000	€ 125.000	€ 130.000	€ 135.000	€ 140.000	€ 145.000	€ 150.000	€ 155.000	€ 160.000	€ 165.000	€ 170.000		
			Aankoop	€ 114.286	€ 119.048	€ 123.810	€ 128.571	€ 133.333	€ 138.095	€ 142.857	€ 147.619	€ 152.381	€ 157.143	€ 161.905		
			Annuititeit	€ 6.000	€ 6.250	€ 6.500	€ 6.750	€ 7.000	€ 7.250	€ 7.500	€ 7.750	€ 8.000	€ 8.250	€ 8.500		
			Gem. Rentetoes	€ 3.000	€ 3.125	€ 3.250	€ 3.375	€ 3.500	€ 3.625	€ 3.750	€ 3.875	€ 4.000	€ 4.125	€ 4.250	Studielening	jaarlijkse net last
bruto ink	Belast. Dru	netto ink														
€ 24.000	20,10%	€ 19.176	0,33	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,44	0,45	€ 0	€ 0
€ 24.000	20,10%	€ 19.176	0,34	0,35	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43	0,44	0,45	0,46	0,47	€ 5.000	€ 450
€ 24.000	20,10%	€ 19.176	0,35	0,36	0,37	0,39	0,40	0,41	0,42	0,44	0,45	0,46	0,47	0,49	€ 10.000	€ 900
€ 24.000	20,10%	€ 19.176	0,36	0,37	0,38	0,40	0,41	0,42	0,43	0,45	0,46	0,47	0,49	0,51	€ 15.000	€ 1.350
€ 24.000	20,10%	€ 19.176	0,37	0,38	0,39	0,41	0,42	0,43	0,45	0,46	0,47	0,48	0,50	0,52	€ 20.000	€ 1.800
€ 24.000	20,10%	€ 19.176	0,38	0,39	0,40	0,42	0,43	0,44	0,46	0,47	0,48	0,50	0,51	0,53	€ 25.000	€ 2.250
€ 25.000	21,00%	€ 19.750	0,32	0,33	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,44	0,45	€ 0	€ 0
€ 25.000	21,00%	€ 19.750	0,33	0,34	0,35	0,36	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,45	0,46	€ 5.000	€ 450
€ 25.000	21,00%	€ 19.750	0,34	0,35	0,36	0,37	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,44	0,46	0,47	€ 10.000	€ 900
€ 25.000	21,00%	€ 19.750	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,41	0,42	0,43	0,44	0,46	0,47	0,49	€ 15.000	€ 1.350
€ 25.000	21,00%	€ 19.750	0,35	0,37	0,38	0,39	0,40	0,42	0,43	0,44	0,45	0,47	0,48	0,50	€ 20.000	€ 1.800
€ 25.000	21,00%	€ 19.750	0,36	0,38	0,39	0,40	0,42	0,43	0,44	0,45	0,47	0,48	0,49	0,51	€ 25.000	€ 2.250
€ 26.000	21,90%	€ 20.306	0,31	0,32	0,33	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	€ 0	€ 0
€ 26.000	21,90%	€ 20.306	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,45	€ 5.000	€ 450
€ 26.000	21,90%	€ 20.306	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,40	0,41	0,42	0,43	0,44	0,46	€ 10.000	€ 900
€ 26.000	21,90%	€ 20.306	0,33	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,41	0,42	0,43	0,44	0,45	0,47	€ 15.000	€ 1.350
€ 26.000	21,90%	€ 20.306	0,34	0,35	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43	0,44	0,45	0,46	0,48	€ 20.000	€ 1.800
€ 26.000	21,90%	€ 20.306	0,35	0,36	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43	0,44	0,45	0,46	0,47	0,49	€ 25.000	€ 2.250
€ 27.000	22,80%	€ 20.844	0,30	0,31	0,32	0,33	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	€ 0	€ 0
€ 27.000	22,80%	€ 20.844	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	€ 5.000	€ 450
€ 27.000	22,80%	€ 20.844	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,41	0,42	0,43	0,45	€ 10.000	€ 900
€ 27.000	22,80%	€ 20.844	0,32	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43	0,44	0,46	€ 15.000	€ 1.350
€ 27.000	22,80%	€ 20.844	0,33	0,34	0,35	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,44	0,45	0,47	€ 20.000	€ 1.800
€ 27.000	22,80%	€ 20.844	0,34	0,35	0,36	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,45	0,46	0,48	€ 25.000	€ 2.250
€ 28.000	23,50%	€ 21.420	0,29	0,30	0,31	0,32	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	€ 0	€ 0
€ 28.000	23,50%	€ 21.420	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,41	0,42	€ 5.000	€ 450
€ 28.000	23,50%	€ 21.420	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43	€ 10.000	€ 900
€ 28.000	23,50%	€ 21.420	0,31	0,32	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,44	€ 15.000	€ 1.350
€ 28.000	23,50%	€ 21.420	0,32	0,33	0,34	0,35	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,45	€ 20.000	€ 1.800
€ 28.000	23,50%	€ 21.420	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,44	0,46	€ 25.000	€ 2.250
€ 29.000	24,30%	€ 21.953	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	€ 0	€ 0
€ 29.000	24,30%	€ 21.953	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,41	€ 5.000	€ 450
€ 29.000	24,30%	€ 21.953	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,42	€ 10.000	€ 900
€ 29.000	24,30%	€ 21.953	0,30	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43	€ 15.000	€ 1.350
€ 29.000	24,30%	€ 21.953	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,42	0,44	€ 20.000	€ 1.800
€ 29.000	24,30%	€ 21.953	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,45	€ 25.000	€ 2.250
€ 30.000	24,90%	€ 22.530	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	€ 0	€ 0
€ 30.000	24,90%	€ 22.530	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,40	€ 5.000	€ 450
€ 30.000	24,90%	€ 22.530	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,41	€ 10.000	€ 900
€ 30.000	24,90%	€ 22.530	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,42	€ 15.000	€ 1.350
€ 30.000	24,90%	€ 22.530	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,38	0,39	0,40	0,41	0,43	€ 20.000	€ 1.800
€ 30.000	24,90%	€ 22.530	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,41	0,42	0,44	€ 25.000	€ 2.250
€ 31.000	25,50%	€ 23.095	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	€ 0	€ 0
€ 31.000	25,50%	€ 23.095	0,28	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,39	€ 5.000	€ 450
€ 31.000	25,50%	€ 23.095	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,40	€ 10.000	€ 900
€ 31.000	25,50%	€ 23.095	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,41	€ 15.000	€ 1.350
€ 31.000	25,50%	€ 23.095	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,40	0,42	€ 20.000	€ 1.800
€ 31.000	25,50%	€ 23.095	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,42	€ 25.000	€ 2.250
€ 32.000	26,10%	€ 23.648	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	€ 0	€ 0
€ 32.000	26,10%	€ 23.648	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,38	€ 5.000	€ 450
€ 32.000	26,10%	€ 23.648	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,39	€ 10.000	€ 900
€ 32.000	26,10%	€ 23.648	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,40	€ 15.000	€ 1.350
€ 32.000	26,10%	€ 23.648	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,41	€ 20.000	€ 1.800
€ 32.000	26,10%	€ 23.648	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,39	0,42	€ 25.000	€ 2.250
€ 33.000	26,60%	€ 24.222	0,26	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	€ 0	€ 0
€ 33.000	26,60%	€ 24.222	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,32	0,33	0,34	0,35	0,37	€ 5.000	€ 450
€ 33.000	26,60%	€ 24.222	0,27	0,28	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,38	€ 10.000	€ 900
€ 33.000	26,60%	€ 24.222	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,39	€ 15.000	€ 1.350
€ 33.000	26,60%	€ 24.222	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,40	€ 20.000	€ 1.800
€ 33.000	26,60%	€ 24.222	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	0,41	€ 25.000	€ 2.250
€ 34.000	27,10%	€ 24.786	0,25	0,26	0,27	0,28	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	€ 0	€ 0
€ 34.000	27,10%	€ 24.786	0,25	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,37	€ 5.000	€ 450
€ 34.000	27,10%	€ 24.786	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,38	€ 10.000	€ 900
€ 34.000	27,10%	€ 24.786	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,39	€ 15.000	€ 1.350
€ 34.000	27,10%	€ 24.786	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,33	0,34	0,35	0,36	0,40	€ 20.000	€ 1.800
€ 34.000	27,10%	€ 24.786	0,27	0,28	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	0,35	0,36	0,37	0,41	€ 25.000	€ 2.250
€ 35.000	27,60%	€ 25.340	0,24	0,25	0,26	0,27	0,28	0,29	0,29	0,30	0,31	0,32	0,33	0,34	€ 0</	